

Т.В. Березянко

**АКТУАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОГО КОРПОРАТИВНОГО
СЕКТОРУ**

Частина 1

**КОРПОРАТИВНИЙ ГЛОБАЛІЗМ ЯК БАЗОВИЙ НАПРЯМОК
МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ**

Київ 2009

УДК 339.924

ББК

Б

*Рекомендоване до друку вченою радою Інституту законодавства Верховної
Ради України по спеціальності “економіка та управління національним
господарством” (протокол № 4 від 12.11.2009 р.)*

Рецензенти:

Бутнік-Сіверський О.Б., доктор економічних наук, професор

Чубукова О.Ю., доктор економічних наук, професор

Березянюк Т.В.

Корпоративний глобалізм як базовий напрямок міжнародної економічної
конвергенції / Актуалізація державного управління розвитком національного
корпоративного сектору : Монографія. Ч.1 – К.: ДКС центр, 2009. – 262 с.

ISBN

У науковій монографії вперше і систематично розглянуто

ISBN

© Т.В.Березянюк, 2009

З М І С Т

ПЕРЕДМОВА.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РИНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ТА КОНСТРУКЦІЙ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК.....	5
1.1. Криза західної економічної теорії вільного ринку.....	8
1.2. Імпорт інституціональних конструкцій країнами з перехідною та трансформаційною економікою.....	22
1.3. Утілення ліберальної ідеї капіталістичного суспільства в ринкові конструкції трансформаційних економік.....	31
РОЗДІЛ 2 ГЛОБАЛІЗМ ЯК ЗАСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЕКСТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ	41
2.1. Суспільно необхідна функція держави в забезпеченні економічного зростання.....	41
2.2. Вплив глобалізації на державне управління в трансформаційних економіках	
2.4. Трансформація корпоративного глобалізму у напрямки регіональної конвергенції в умовах подолання світової фінансової кризи	63
2.5. Інтеграційна невизначеність в національному державному управлінні	81
РОЗДІЛ 3 ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД	80
3.1. Міжнародний досвід реформування законодавчого регулювання корпоративного сектору у розвинених ринкових країнах.....	79
3.2 Законодавче регулювання корпоративного сектора в трансформаційних економіках	153
3.3. Специфіка законодавчого регулювання корпоративного управління в країнах Східної Європи.....	171
3.4. Вплив міжнародних наддержавних організацій на реформування законодавства з управління корпоративним середовищем в Україні	179
3.5. Проблеми забезпечення розвитку корпоративного сектора в Україні	197
3.6. Сучасний стан законодавства з регулювання національного корпоративного сектору.....	223
3.7. Перші національні та галузеві результати набуття членства в СОТ.....	222
3.8. Вірогідні секторальні наслідки реалізації ідеї створення зони вільної торгівлі з ЄС.....	

РОЗДІЛ 4 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗА ДОМОГОЮ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНТЕРГАЦІЇ

4.1. Міжнародне регулювання корпоративного управління.....	
4.2. Міжнародний досвід реформування законодавчого регулювання корпоративного сектору у розвинених ринкових країнах	
4.3. Законодавче регулювання корпоративного сектора в трансформаційних економіках	
4.4. Специфіка законодавчого регулювання корпоративного управління в країнах Східної Європи	
4.5. Вплив міжнародних наддержавних організацій на реформування законодавства з управління корпоративним середовищем в Україні	
ЗАКЛЮЧНЕ СЛОВО.....	128
ДОДАТКИ.....	245
ЛІТЕРАТУРА.....	248

ПЕРЕДМОВА

Сьогодні багатьма національними та західними науковими школами та експертами-практиками визнається, що в перші роки здійснення трансформаційних змін у пострадянському середовищі була сильно недооцінена ефективність впливу інституційних факторів щодо забезпечення розвитку.

На початку трансформацій майже не було наукових робіт по впливу якості інститутів та відновленню й підтримці економічного росту в перехідних економіках. Проте, основна увага приділялась впровадженню лібералізації та її стимулюючому впливу на прискорення економічного зростання [1]. Активно досліджувались ступінь лібералізації внутрішніх ринків, ступінь лібералізації зовнішньої торгівлі, масштаби та темпи приватизації та роздержавлення.

Для виміру трансформаційних досягнень в західній системі оцінки впровадження ринковості на пострадянському просторі був сконструйований індекс лібералізації, пов'язаний з темпами економічного росту. Але використання індексу в 20 країнах із перехідною економікою продемонструвало, що економічне зростання безпосередньо залежить від рівня профіциту бюджету, міжнародної допомоги та середніми темпами інфляції. В середині 90-х увага дослідників вже зосереджувалась навколо впливу початкових умов на подальше економічне зростання та його темпи [2]. Тепер аргументовано доводився вирішальний вплив плаваючого обмінного курсу та виваженої монетарної політики. Узагальнюючи висновки широкого кола досліджень можна зробити висновок, що вплив фактору економічної лібералізації стає незначним, якщо здійснюється контроль та регуляція змінних економічної політики із самого початку трансформацій [3].

Численні дослідження та економічна теорія не дають відповіді на питання: чи сприяє політична лібералізація економічному розвитку. Невизначеність, а в деяких випадках негативні наслідки реформ спонукають

до більш уважного ставлення до порад ззовні. Трансформаційні країни, їх економіки, ефективність впроваджених рецептів національної ринковості та методи подолання рецесії ще довгий час будуть викликати інтерес у дослідників та ініціаторів широкого економічного та суспільного експерименту.

Досвід перших років дослідження накопичується та аналізується на високому наддержавному рівні. Світовий Банк в 2002 та 2005 рр. видав доклади, присвячені наслідкам реформ. Крім вже відомих висновків щодо підтримки нових ринкових підприємств, забезпечення фінансової дисципліни, створення режиму сприяння інвесторам та захисту їх інтересів на державному рівні, впровадження контрактної культури, посилення вимог до менеджменту, аудиту, контролю над корупцією та рейдерством, наголос зроблений на необхідності впровадження всього спектру інституційних складових для забезпечення відродження економічного росту.

Приймаючи умови ринковості та усвідомлюючи правила гри у комерціалізованому суспільстві держава усвідомлює вирішальність впливу на результативність національного розвитку корпоративного сектору економіки - головного локомотиву не тільки якісної частини ринкових зрушень, а і засобу забезпечення імплантації у міжнародні ринки та вирішення суспільних та соціальних завдань нації.

Набутий у процесі побудови ринкового суспільства досвід існування в умовах вільного ринку із саморегулюючими приватними структурами переконливо довів, що для молодих трансформаційних країн втрата керованості розвитком рівнозначна з втратою суверенітету, суспільної єдності та державності.

Тому, крім загальних орієнтирів розвиненого ринкового суспільства, трансформаційна країна має приділяти значну частину своєї уваги системності законодавчих та регуційних змін, направлених на створення суспільної та соціально адекватної керованості напрямками розвитку корпоративного сектору національної економіки. Якість інститутів та

законодавства, контроль за розвитком та діяльністю фінансово-банківського сектору та забезпечення економічного росту – це складові та сутність завдань системи державного управління.

Інституційне середовище, державна економічна політика стають умовою забезпечення адаптації національної ринковості до розвинених світових спільнот. Актуальність цієї тези набуває додаткової ваги в умовах світової фінансової кризи, що поєдналась з масштабною національною економічною рецесією.

Наявність ефективних інститутів стає однією із головних умов входження до розвинених ринкових союзів, створення коридорів із вільної торгівлі.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РИНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ТА КОНСТРУКЦІЙ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК

1.1. Криза західної економічної теорії вільного ринку

Завдання цього розділу - дослідити та передбачити на цій основі, а саме: в якому напрямку відбуваються зміни поточного часу та спробувати спрогнозувати майбутній економічний устрій, його, так би мовити, конструкцію.

В 1950-1960 рр. головною фігурою західної економічної думки був Пол Самуельсон. Практично ринкова економіка тих часів отримала назву – економіка Самуельсона. Її основу складав синтез маржиналістської теорії у мікроекономіці та кейнсіанське вчення в макроекономіці. З чим погоджувались більше 90% економістів західного світу.

Поштовхом для змін стали постійні конфронтації між монетаристами (М.Фрідмен) та неоінституціоналістами (Р.Коуз). Неузгодженість позицій у теорії спровокувала виникнення хиткості у засобах реалізації, послабила ефективність тактик забезпечення впливу та контрольованість потоків.

Тематика системної кризи економічної науки з'являється в публікаціях кожні 30-40 років:

- в 1870-х роках розпочалась криза класичної школи А.Сміта, Д.Рікардо, що ґрунтувалась на теорії вартості та ціноутворення, відповідної періоду простого капіталізму;
- періоду світових геополітичних трансформацій відповідала теорія маржиналізму (1890-1933 рр.) А.Маршалла, А.Пігу, В.Парето, завданням якої було створити систему закріплення впливу в економічний спосіб, коли метод отримання контролю у військовий або колоніальний спосіб став неефективним. Практично ми досі користуємось теорію маржиналістів, її модифікованими варіантами, включаючи закон ринків Сея,

головним недоліком його автора було неприйняття можливості перевиробництва;

- відповіддю на питання, що виникли перед економічною теорією в ході Великої депресії стала теорія Дж.М.Кейнса, що обґрунтувала та виявила механізм виникнення депресивних станів за рахунок порушення балансу між ростом національного доходу та часткою сукупного споживання, а також між векторами збереження (пасив) та інвестування (актив). Дисбаланс, відсутність ефективного попиту на ринку спричиняє безробіття, товарне перевиробництво, недозавантаження потужностей.

В центрі уваги інституційної теорії перебувають відносини, що виникають всередині економічних організацій, тоді як у неокласичній традиції організація, фірма розглядалися як "чорний ящик", до якого дослідники не заглядали. У зв'язку з цим підхід неінституційної теорії можна охарактеризувати як мікроекономічний.

Проте, слідуючи за Кейнсом, ці явища не абсолютують виникнення депресії, а лише стають її джерелом, якщо суспільство не знаходить ефективних засобів їх угамування. Прийняття цієї теорії за основу економічного упорядкування ринкових держав створило конструкції по опрацюванню тимчасово вільних грошових потоків, створення спеціальних інституцій по сприянню цим процесам, цілої низки виокремлених ринкових організмів, які прагнули вивільнення від регуляторних дій держави та суспільства.

Неокейнсіанська економічна доктрина використовувалась з 1933 по 1980 рр. на протязі післявоєнного піднесення західних держав до настання першої енергетичної кризи.

Попередні економічні кризи долались за рахунок використання оновленої економічної теорії, що дозволило поєднати кризу в економіці з кризою в теорії та закласти визначення кризи як форми оновлення теорії – небажаної, але об'єктивної [4].

У процесі аналізу сучасного економічного “мейнстріму” М.Балуг особливо підкреслює зростання формалізму, беззмістовної математизації та відсторонення від потреб практики, економічної політики, суспільного очікування. Використання в роботах з економіки методу уточнень існуючих моделей на сонові використання високо формалізованого математичного апарату нічого крім уточнення показника кореляції не надає ні науці, ні практиці. До цієї ж думки приходять і російські вчені В.М.Полтерович та О.І.Ананьїн [5].

Отриманий у процесі реконструкції економічних та суспільних основ життя в пострадянських країнах досвід підтверджує висновок, що був зроблений самими експертами ринкового простору К. Ерроу, Ж.Дебре стосовно того, що “..совершенная конкуренция при соответствующих условиях способна обеспечить максимум статической эффективности ... (але) ..совершенной конкуренции вообще не существует, а вместо «соответствующих условий»... есть «несоответствующие» условия, порождающие провалы рынка... статическая эффективность «вообще не имеет первостепенного значения для реального экономического благосостояния общества» [6, с.32]. Більше того, вони зазначають, що «...рынок... не только не эффективная, но и крайне неустойчивая система, не позволяющая надежно прогнозировать ее поведение (как это явствует из аналитической проверки системы общего рыночного равновесия и теории игр».

Саме визнаючи цей факт, ринкові модерністи взяли до переліку заходів по актуалізації процедури зміни критерії (табл. 1), як засобу оновлення та підживлення ринкових механізмів. Останньою версією цієї роботи став каскад теорій лібералізації капіталізму. Особливо треба відзначити значущість теорії динамічної ефективності Й.Шумпетера, що уособлює один із вдалих прикладів адаптації критеріальної складової вдосконалення

Таблиця 1.

Еволюція критеріїв в модернізаційних економічних теоріях ринку

Автор	Теорія	Критерії
Р.Коуз, Д.Норт	Теорія прав власності	виграш у добробуті, який забезпечують правові інституції, взаємодії між фірмами та домашніми господарствами
А. Берлі , Г. Мінз	"позитивна" теорія агентських відносин	відокремлення власності та контролю, контроль поведінки агентів з метою обмеження їх маржі
Г. Мюрдаль, А. Льюїс, Дж. Гелбрейтом, Е. Тоффлер, Д. Белл, Ф. Перру, А. Сен.	Кон'юнктурна школа	перехід до постіндустріальної стадії розвитку, увага до проблем слаборозвинутих держав, пов'язані з незавершеною індустріальною модернізацією
В.Мітчелл, С. Кузнец, Дж. Мід, Т. Шульц, Дж. Тобін, Ф. Модільяні, Р. Солоу, Б. Олін	Школа суспільного вибору	проблеми міжнародної торгівлі й конкурентних переваг, руху капіталів, циклів економічної кон'юнктури, забезпечення стійкого економічного зростання
О. Вільямсон	неоінституціоналізм	В організаційно-контрактних відносинах на перший план висуваються витрати, що супроводжують взаємодію економічних агентів
Дж. Б'юкенен Г. Таллок, М. Олсон	теорія суспільного вибору	акцент робиться на втратах, що породжуються діяльністю політичних інституцій
Дж. Стіглер	в неокласичну модель вводиться поняття інформаційних витрат	Теорія виробничих витрат поєднана з транзакційними витратами у вигляді витрати ресурсів
Г. Беккер	Економічний імперіалізм	модель раціонального вибору: "максимізація", "рівновага", "ефективність"
Г. Беккер та	Помірний	Спроба забезпечення рівноваги за

Я. Корнаї	інституціоналізм	рахунок свідомого саморозвитку: перехід від повного заперечення можливості соціалізму отримати ринкові результати до визнання неможливості вгамувати - “осуспільнити” – вектор накопичення в капіталізмі
Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайє	неоінституціоналізм	економіка угод
Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Неш		Теорія ігор: математизований підхід до економіки (за принципом роботи комп’ютеру та вірогідності досягнення оптимуму)
Г. Саймон		Теорія неповної раціональності
Теорії системної трансформації капіталізму (1950— 1960 рр.)		
А. Берлі, Г. Мінз	колективного капіталізму	Еволюційні модифікації капіталізму та господарського механізму: менеджерська революція, демократизація капіталу, революція доходів
Е. Хансен, Дж.М. Кларк	змішаної економіки	
Дж.К. Гелбрейт, Дж.М. Кларк	суспільства добробуту	
Р. Арон, Дж. Гелбрейт	соціального партнерства	
П.Друкер, А. Берлі, Дж.М. Кларк	Суспільство масового споживання	Дифузія власності в умовах корпоратизації
С. Кузнець	Теорія коливань або економічних циклів	пояснення зв'язку між розподілом доходів і економічним розвитком
Дж.К. Гелбрейт, В. Ростоу, Ж. Еллюль, Р. Арон	Теорії індустріального та нового індустріального суспільства	Еволюційний технократизм у критеріях оцінки розвитку
Дж. Кесуелл	Теорія технокультури в управлінні капітолом	Реалізація менеджерської революції через систему елітних директорів
Ф.Перру	Французський регуляціонізм	Державне втручання в економіку, влада як основний принцип господарського життя: доминування одних підприємств та секторів и підпорядкований стан

		інших викривлює "нормальні взаємозв'язки"
--	--	--

ринкових засад в економічній теорії та подолання неминучості чергової кризи у реальній економіці. Усе це, за оцінкою Балуга та Баумоля, - є виявом формалізму із запрограмованим результатом – тупиком на при кінці шляху.

Аналізуючи частоту змін в економічній теорії ринку та частоту і напрямки коригування механізмів її функціонування можна дійти висновку, що вони здійснюються у двох випадках:

- на замовлення практичних потреб керівників фірм із метою винаходження нових, ще не освоєних більшістю учасників ринку джерел преференцій та максимізації прибутків обраної групи користувачів;
- як засіб попередження соціальної напруги в суспільстві.

Саме на задоволення соціального замовлення виникли теорії соціалізму (марксизм, ленінізм, троцькізм, каутскізм, бернштеїзм). Послідовники марксистської та радикальної соціалістичної шкіл вважали, що проблеми капіталістичного товарного господарства не можна розв'язати в рамках існуючої системи господарства навіть за допомогою держави. Визначаючи державу в якості апарату насильства, засобу експлуатації найманих працівників, вони визнавали надкласовість її як інституції, що в умовах переходу до справедливого економічного устрою здійснить тотальне одержавлення, націоналізацію землі та майна, ліквідує право приватної власності і на новій основі налагодить всеохоплююче управління економікою. Результатом гіпертрофічного засобу втілення критерію впливу стало домінування адміністративно-командного регулювання та придушення будь якої не "освяченої" партією економічної ініціативи.

Проте теорія "дирижизму" теж визнавала державу єдиним і головним суб'єктом економіки. На думку Дж.М.Кейнса, роль держави мала полягати у забезпеченні відповідності між попитом та пропозицією, оскільки ринок самостійно не здатен виконати цю функцію. Зростання складності сучасного економічного життя робить необхідним утручання держави у регулювання на

макроекономічному рівні: обмежувати зростання попиту у фазі підйому (контроль за ростом цін) і стимулювати попит у стадії економічного спаду. Головна ідея Дж. Кейнса - здійснення державного впливу на макроекономічні процеси з метою стабілізації відтворювального циклу, досягнення динамічної рівноваги й виправлення недоліків стихійного розвитку ринку.

Супротивником теорії державного регулювання стали послідовники М.Фрідмена, прихильники теорії обмеженого державного втручання, що сподівались на можливості еволюціонування та саморозвитку ринку та його системи. Згодом, під впливом критиків маржиналізму та марксизму у особі Й.Шумпетера, Г.Піру, А.Амоні, Г.Шмоллера та М.Вебера розвинулись дві автономні гілки, що склали основу інституційно-еволюційного напрямку в економічній думці. З часом цей напрямок отримав відмінності з урахуванням географічної концентрації: американський інституціоналізм (У.Ростоу, Дж.Гелбрейт, Д.Белл, О.Тоффлер, на рахунок яких віднесені створення моделі інформаційної економіки й системи отримання преференцій монополістам у цій сфері), французького державного регуляціонізму (Ф.Перроу, О.Фаєро, що започаткували підхід та теорію угод), еволюційну теорію економічного розвитку (Д.Норт, Р.Фогель, Б.Артур, Р.Нельсон – конструктори новітніх підходів у теорії багатства, регуляторики з різними акцентами, які претендують на винайдення системи об'єднання несоціальних гілок економічних теорій. Об'єднавчим мотивом залишається критика марксизму на ідеологічній основі з використанням основних інструментів (примат держави, наголос на регуляторно-контрольних функціях, середньострокове планування, контроль зайнятості та соціального спокою) адміністративно-командної системи радянського суспільства.

Проте треба об'єктивно відзначити неординарність та впливовість теорій марксизму на подальший розвиток людства. Новітня теорія інституціоналізму в значній мірі має бути вдячна запозиченим ідеям щодо місця державного регулювання у процесі створення власних неінституціоналістських та нешумпетерських теорій.

Віддаючи належне фундаментальним працям В.Базилевича [7], уваги заслуговує робота А.Худокормова по систематизації сучасної економічної теорії та досить вдалий спробі відновлення уваги до лівих течій економічної думки у низці економічних теорій. Досвідчені аналітики економічної теорії відзначають хибність та недостатню обґрунтованість першопостулатів неокласичної та неоінституціональної теорій. Накопичуються визнані самими західними науковцями та аналітиками свідоцтва про “неспроможність” сучасної ринкової економічної науки дати швидкі відповіді на запити практики.

Формалізація в західній та сучасній пострадянській економічній науці часто пов'язана з процедурою набуття статусу, якому сприяє методика підтримки статусності вже існуючих економічних шкіл та течій. Тут ми наближаємось до одного з узагальнень, яке будемо досліджувати на протязі роботи – до пірамідальності в науці, економіці, управлінні, світоустрою, розподілу, формуванню масштабу прибутковості, власності, контролю. Підтвердженням перетоку статусності із теорії в економіку як методу формування першоджерел преференційного підходу в глобальному значенні слугують непоодинокі факти обслуговування замовлення правлячих груп головними теоретиками оновлення економіки: М.Фрідмен консультував генералів Піночета, Сухарто, леді М.Тетчер [8,с. 35]; К.Гелбрейт – Дж.Кенеді та Мак-Говерна; на цю роль у трансформаційних економіках претендували А.Гайдар та Л.Абалкін, як консультанти та конструктори переходу до ринковості для Б.Єльцина; схожі, дещо скорочені, функції в оточенні В.Ющенко були покладені на А.Гайсинського. Причиною отримання різних за значенням результатів на наш погляд стало те, що в першому випадку теорії розроблялись безпосередньо під замовлення домінуючого в управлінні угруповування (бізнес-еліти), у другому – реалізовані в структурованому соціально-політичному вимірі ідеї пристосувались до соціуму змін і мали завдання закрити економічні, суспільні та соціальні прогалини. Наслідком

стало пришвидшення виявлення конструктивних недоліків та розгортання чергової кризи, що врешті решт переросла в системну, світову.

Саме стикнувшись із гіпертрофією та анти соціальністю створення ринковості в пострадянському суспільстві виникли теорії “суспільства жадібності” (Р.Реджен та Л.Зінгалес) [9], “удосконаленої конкуренції” (Р.Лукас, Т.Сарджент), “реального бізнес-циклу” (Е.Прескот, Ф.Кюдланд) у її крайньому стані – теорії шоків.

Система ринкового методу побудови економіки та її регулювання залишається методологічно цілісною, незважаючи на осучаснення та модифікації майстрами і нобелівськими лауреатами, ґрунтом якої залишається процес виправдання нерівності та пірамідальності, а, значить, і необхідності шоківих скидів будь-то надлишкової вартості, грошової маси, розподілу, критеріїв та оцінок .

Вдосконаленням ринкових інструментів по своїй суті є роботи Й.Шумпетера по протиставленню “динамічної ефективності” (на базі стимулювання інноваційного процесу) “статичній ефективності”, роботи Р.Нельсона, С.Уінтера, Н.Розенберга, Р.Ліпскі (із використанням маркетингових засобів досягнення економічного ефекту на ринку та в суспільстві), що за оцінкою Балуга та Баумоля є виявом формалізму із запрограмованим результатом – тупиком на при кінці шляху.

Класикою кризовості ринкових теорій залишається дослідження російського вченого - економіста М.І.Туган-Барановського [10] , що було його магістерською роботою і де обґрунтовуване у якості головної причини криз у ринковій економіці протиріччя між суспільним засобом виробництва та приватною формою їх присвоєння. Головним джерелом їх виникнення він вважав особливості обертання позикового капіталу та характер діяльності фінансового сектору капіталістичної економіки. Деякі із висновків класика не втратили своєї актуальності і в сучасний період.

Приведемо висновок сучасної економічної науки “..кризис теории наступает ..когда ..факты выстаиваются в альтернативную конурирующую гипотезу” [11].

Але заміна в 1930-х роках кейнсіанства на систему монетаризму, а згодом, впровадження оновлених варіантів у вигляді течій та шкіл в макрота мікротеорії все ще не склалися у наукову систему. І поточна криза світової фінансової системи є цьому свідченням.

На протязі заміни кейнсіанства теорією маржиналізму відбувалися в основному локальні (енергетичний, фондовий, інфляційний) та периферійні за своїм місцем розташування економічні кризи (латиноамериканська, азійська, російська). Це дозволяло провідним теоретикам мейнстріму сподіватись на можливості збереження стабільності у верхівці ринкової піраміди – США та країнах “золотого мільярду”.

Проте, задіяні раніше модифікації економічних теорій завжди зберігали та транзитували головну хворобу суспільства: створення вибіркової преференційності за рахунок зміни економічних факторів оптимізації. Основою стабільності обраних стали контроль за вхідним ресурсом за вартісною ознакою, контроль за розподілом за рахунок формування критеріїв доступу та контроль за суспільним спокоєм за рахунок упровадження боргового споживання.

Останні роки ХХ сторіччя були яскравим вираженням використання світовим суспільством ресурсної складової, формування бази для акумуляції прибутків. Як засоби реалізації ресурсного екстенсивного підходу використовувались теорії багатства, трансформаційних перетворень, монетаризму та маржиналізму, інноваційна та фондова теорії, інституціональна та сталого розвитку.

Дж. Гелбрейт, наприклад, неодноразово критикував гіпертрофію військових корпорацій, постійно зростаючий тиск військово-промислового комплексу, союзу великих корпорацій і державної адміністрації. В його роботах обґрунтований перехід управління від власників до “білих комірців”,

що на його полягання мало б захистити соціум від надлишків жадібності та забезпечити соціалізацію управління обертанням великого капіталу. Проте результат він засвідчив сам у більш пізніх працях – технокультура обернулась на технократію (владу білих комірців над синіми). І це сталося не тільки тому, що був присутній сам момент набуття влади, а, скоріше тому, що масштаб влади був запаралелений із масштабом грошової винагороди, бонусів, преференцій, що стало бичем розвинених ринкових країн в останні передкризові роки поточного століття.

Спроба Дж.Гелбрейта розробити програму державного регулювання та заохочення соціальних потреб, націоналізацію енергосектору та ВПК, планування основних пропорцій виробництва, соціалізацію дрібного бізнесу, перетворилась у двоповерхову економіку: верхній поверх якої зайняли великі корпорації, що вже контролювали не масштаб прибутку, а місце на ринку, і нижній – де для відволікання уваги від неможливості розвитку провокувався “споживчий бум”. Корпорації замість виконання функції плануючого верху (дрібні фірми виступали за Дж.Гелбрейтом у якості саме ринкової системи, завданням якої є швидкі трансформації) на повну силу використовували монопольний стан і можливості безконтрольного ціноформування. Що підтвердило необхідність створення системи над ринкового контролю, який в сучасних умовах здатна виконати лише держава.

Дж.Гелбрейт категорично заперечує можливості досягнення соціально ефективних параметрів за рахунок активізації грошово-кредитних важелів, за що його критикують послідовники монетаристів: їх наголоси проти влади технократів мали сенс, особливо на фоні низки гучних скандалів із зловживаннями у висших ешелонах управління компаніями. У своїх запереченнях критики вченого спираються на ідеї Й. Шумпетера і Ф. Хайєка, еволюційну теорію Р. Нельсона і С. Вінтера, правові концепції власності. В наслідок цієї полеміки народжуються нові транскрипції старої пісні: як зробити так аби нічого не робити крім косметичних заходів.

Ними стали ідеї “третьої хвилі”, що знову переформатували “стару колоду карт”: конкуренцію, прибуток, інтенсивність використання людського ресурсу (тепер інтелекту), обмеженість доступу до суспільно-світових благ та ресурсів за новим критерієм. Ідеї Е.Тоффлера, апробовані в якості стратегій Н.Рокфеллера, компаній IBM, AT & T дають напрям можливого розвитку для персобідних країн. Але принцип залишається не змінними: домінування на ринку за рахунок використання дефіцитної ще не освоєної всіма продукції/послуги, “зняття вершків” і перехід в іншу площину отримання прибутку.

Оптимізуючи один чи декілька показників, принцип ринкової організації суспільства залишається – необмеженість суспільними чинниками масштабів приватної власності та результатів її використання, пірамідальність у устрою машини по їх освоєнню - тому оптимізація ринкової системи є можливою лише на короткий проміжок історичного часу, слідом за яким неминуче має наступити криза, як засіб переформатування діючого механізму та заміни критеріїв на інші.

Спроби соціалізації капіталізму, незважаючи на досить поширену критику марксизму у західній економічній літературі, ведуться досить тривалий час. Сучасні дослідники, наприклад, А.М.Лібман, стверджують, що поточна економічна наука змінює свій вигляд [12]. І ми з цим погоджуємося.

Декілька десятиліть тому, коли мали місце дві полярні системи суспільно-політичного устрою, саме постійність наукових спроб “вдосконалення соціалістичного устрою” ставилась у головний звинувачувальний закид щодо проблем та неспроможності налагодити ефективне економічне життя. Проте, згодом, коли сучасна економічна школа та основні теоретичні конструкції змін ринкового простору стали більш доступними науковцям та експертам пострадянського простору стала очевидною загальність проблем існування економічного життя у світі, системність проблем, неможливість на довгий час зберегти основні мотиви регулювання. Досить значна частина дослідників економічних теорій

висуває думку щодо кризи західної економічної теорії (М.Балуг, К.Баумоль, Р.М.Энтов). Ми підтримуємо цю думку.

Осучаснене дослідження теоретичного ґрунту циклічності ринкових теорій та джерел їх криз, в тому числі і поточної, проводиться в рамках наукових робіт російської школи ак.Л.Абалкіна, А.Гайдара, ак.Р.Ентова, видатних українських вчених ак.Ю.Пахомова, чл. -кор. В.Сіденко, проф.Т.Ковальчука, В.Черняка, Ю.Бажала, А.Філіпенко, В.Чужикова, державних діячів - Ю.Полунєєва.

Наші висновки в значній мірі відповідають “четвертій хвилі” або четвертій політико-економічній теорії (Ален де Бенуа) [13], що безпосередньо наголошує на співставимості понять “ліберальний ринковий капіталізм” та “криза”, сьогоdnішній варіант якого уособлює собою поєднання кризи капіталістичної системи, кризи відносин між країнами в ринковій системі, між учасниками процесу створення багатства, між країнами у процесі набуття доступу до інструменту включення у систему отримання прибутку та кризи американської моделі гегемонії.

В умовах формування чергової порції оновлення в економічних теоріях ринку та конструювання майбутньої системи стосунків у після кризовий час принципово необхідно уважніше придивитись до теорій, на базі яких створюються рекомендації для трансформаційних економік. Сучасний стан та невизначеність у майбутньому потребують відродження статусу та використання наукового теоретичного потенціалу для формування національної економічної думки з метою розробки власної, а не запозиченої у безумовному порядку, державної ідеології та коригування умов співіснування приватного капіталу, держави та суспільства, нових моделей забезпечення соціально комфортних умов, відродження та нарощування економічного статусу країни та належного місця держави у світовому просторі.

На наш погляд, назріває необхідність ревізії доцільності збереження за політичною ознакою непримиримих протиріч між лівими та

консервативними економічними теоріями. І поточна криза, характер її впливу на процеси розшарування тому яскраве підтвердження.

Можливо, новітня економічна теорія зможе отримати назву соціалізованого ринкового устрою і слугуватиме тільки перехідною стадією для трансформації товарно-грошових відносин у відносини за ознакою інтелектуально-соціального розвитку, або іншим критерієм.

Але, на нашу думку, потребує кардинального переосмислення система розподілу, соціальні рівноваги, економіко-географічного балансу між ресурсопостачальними країнами та країнами кінцевого продукту. Безумовно, такий підхід має зачепити досить великі прошарки суспільства та економічних груп людства, може викликати політичний та клановий супротив, адже вимагатиме від “золотого мільярду” (в більш широкому його розумінні) співіснування з тією частиною суспільства, що є їх соціальною платформою благополуччя, системи суспільного контракту, свідомого обмеження масштабів надприбутків та елітарного засобу доступу до них, свідомого прийняття арбітрської та регулюючої функції держави, попри багаторічне прагнення завершити створення пірамідальної системи світоустрою та отримати довічний карт-бланш.

Ми вважаємо, що при уважному дослідженні неортодоксальних шкіл навіть відомих економічних теорій та систематизації цілей указаних теоретичних побудов стає досить прозорою майже тотальне прагнення всіх наукових течій до забезпечення за рахунок використання одного чи декількох критеріїв завдання кращого майбутнього людству, комфортного співіснування країнам, запобігання соціальним потрясінням.

Складність та багатогранність чинників впливу та невизначеність результатів ще довгий час будуть концентрувати увагу навколо цього питання.

1.2. Імпорт інституціональних конструкцій країнами з перехідною та трансформаційною економікою

Методологія ринкової організації економічної діяльності суспільства була розглянута у попередньому матеріалі. Як ми зазначали в історичному та еволюційному контексті – це постійний перехід від маржиналістської до інституціональної школи, від економіки Самуельсона до обґрунтувань Кейнса, від після кризового некейнсианства до сучасної теорії мейнстріму. На базі економічної методологій будуються чисельні конструктивні варіанти економічних механізмів. У їх архітектурні типи дещо вносив різноманітність ортодоксальний варіант марксистської економіки, проте вилучення більшої частини країн соціалістичного простору з неринкової конструкції пожвавила і життя в науковому напрямку теорії економічних механізмів, що дозволило перейти від теорії протиставлення планової економіки моделям ринкової економіки у її різних еволюційних проявах до спроб реалізувати на практиці ідеальні теоретичні конструкції.

Процес ринкової трансформації був започаткований у теоретичній ринковій економіці ще за часи завершення процесів подолання колоніальності та національних диктатур. Проте особливого розквіту він набув після розпаду СРСР. В цей період було здійснено теоретичне обґрунтування теорії економічних механізмів, а теорія вільної конкуренції та саморозвитку ринку поступилась місцем диверсифікованій ринковості, що враховує конкретні проблеми з урахуванням асиметричності у ступеню розвитку, наявності інформації, можливостей потужного коригуючого інституціонального впливу.

Період активних пострадянських трансформацій відбувався з використанням обох підходів, можливо саме тому отримані різні за якістю результати для національних економік.

Але сприймати запропоновані теоретичні конструкції без критичного осмислення та врахування додаткових чинників, що впливали на

конструкторів національної ринковості та їх консультантів було б нераціонально.

Науковий термін “транзитологія” був введений в обертання в 1992 р. в роботах М.Беравуа, хоча сам процес переходу від одного способу суспільного упорядкування треба відраховувати від революції 1917 року, тоді за принципом історизму першими транзитологами мали б бути визначені К.Каутський та М.Бухарін ("Економіка переходного періода"). Проте сьогодні ми маємо справу із процесами не стільки побудови нового способу суспільного устрою, скільки з періодом реставрації загальносвітового підходу.

Основою національних ринкових трансформацій стали роботи соціалістичних ринковиків, які опрацьовували питання вдосконалення господарчого механізму у контексті теорії оптимізації функціонування соціалістичного господарства. Теоретичну основу перебудови та перехідного періоду склали концепції визнання конвергенції капіталізму та соціалізму, а також відмови від легітимізації приватної власності. Основоположниками початкової стадії стали ак.А.Аганбегяна, М.Петракова, М.Федоренко, С.Шаталіна, А.Гайдара, В.Брюса, О.Ланге, Л.Самуелі, О.Шіка.

В перші роки трансформаційного періоду постали питання обрання методу створення власника, організації ринкової конструкції, створення фінансового ринкового механізму, що обґрунтувало увагу робіт макроекономістів та мікроекономістів у теорії ринку Р.Дорнбуша, Дж.Сакса, М.Оулсона, Дж.Стигліца, М.Бруно та ін.

Повернення до ринкової конструкції економічної діяльності виникло не стільки на базі краху ідеологічної складової, скільки на ґрунті економічних провалів, не змоги здолати витратність конкурентного змагання ресурсної економіки з економікою зняття вершків, прихованого краху бюджетної системи.

Усі ці проблеми пробували вирішити на основі економіки перехідного періоду – транзитології, що існувала у вигляді різноманітних теоретичних

напрямків, висунутих у роботах міжнародних інститутів по реалізації програм постсоціалістичних трансформацій у різних державах (Я.Джефріс, Р.Лейард) та Росії (А.Ілларіонов, А.Гайдар, В.Мау).

За короткий проміжок часу були здійснені теоретичні розробки та побудовані математичні моделі U-кривої динаміки ВВП (О.Бланшар), обґрунтовані стислі строки шоків перехідних періодів (ефект Транзі-Олів'єра), досліджені явища інфляції та гіперінфляції у трансформаційних економіках, виявлені ефекти в структурних зсувах (ефект Гершенкрона), досліджені соціальні та суспільні надбання, перераховані виграші переходу до ринковості, виявлені та висвітлені недоліки та деспотизм адміністративно-командної системи, досліджені досвід трансформацій у країнах, що розвиваються, та вдосконалення ринковості у розвинених державах.

Головними проблемами, які потребували нової архітектури економічного механізму були:

- на внутрішньому рівні трансформаційного суспільства: власність та методи її трансформації, архітектура управління на макро та мікро рівнях, баланс між контролем та вільним ринком, законодавство;
- на зовнішньому рівні трансформаційного суспільства: забезпечення конкурентоспроможності, адаптація до світових ринкових конструкцій, підключення до світових фінансових потоків.

Для вирішення вказаних завдань були використані теорія власності Дж.Міла, що набула розвитку та осучаснення у роботах Д.Норт та Г.Лейбекепа, теорія створення базових умов стабільності господарських відносин особливо з власності, О.Уільямсон, у розвиток теорій Д.Норта та Л.Девіса, що радить розрізняти інституціональне оточення (institutional environment) та інституціональну впорядкованість (institutional arrangement) . Особливість його роботи полягає, насамперед, в обґрунтуванні неминучості еволюції відносин та структури власності та пов'язаності цього процесу з розвитком економіки.

За висловом О.Уільямсона, чисельні прояви неефективних майнових відносин у пострадянських державах викликані дещо однобічним та сприйняттям ринкових відносин, спробі побудувати відносини власності на використанні лише однієї грані теорії власності: інфосменті контрактних прав без побудови системи ефективного контролю, тобто інституціонального оточення та інституціональної впорядкованості. Конче необхідно, аби до складу інституціонального оточення були включені ринкові механізми, які здатні здійснити зміни та забезпечити їх еволюційний характер.

Досить широко відомі рекомендації та обмеження по ступеню дії ринкових сил за теоремою Р. Коуза. Але рекомендації економістів, які готували пропозиції по переходу до ринкового суспільства для держав Східної Європи виходили, насамперед, з того, що неважливо для першого етапу хто саме стане власником приватизованого майна, оскільки ланцюжок ринкових угод забезпечить через деякий час перехід ресурсу до найбільш ефективного власника. Ця ідея знайшла своє відображення в теорії приватизації ак.Л.Абалкіна, П.О.Авена та відкрила можливість перерозподілу власності на користь осіб, що приймали політичні та економічні рішення та володіли інформацією в умовах, коли “правила щодо зміни правил” ще досі широкому суспільству невідомі. Саме цей фактор є головним для національного економічного простору України, яка за 16 років незалежності не спромоглась створити національної стратегії побудови та розвитку суспільства.

Теорія власності та англосаксонські її похідні стали основою формування ринкового механізму в пострадянському суспільстві. І лише значно пізніше, після проходження перших етапів роздержавлення та стикання із кризою 1998-1999 рр. увага була приділена теоріям інституціоналізму (А.Грейф) та роботам нобелівського лауреата Л.Гурвіца, що об'єднав два напрямки: економічну теорію з потужним математичним апаратом та ідеї інституціоналізму. В цьому переліку треба відзначити дослідження у напрямку визначення інститутів як умов гри у суспільстві, які

створюють систему спонукальних механізмів для дотримання правил, та дослідження істориків та еволюціоністів, що розглядають інститути як систему рівноваги. Теорія економічного механізму народилась від “прикладної” гілки економічної науки, що займалась вивченням планової економіки, її функціонування та устрою. У процесі свого розвитку від неї відокремились похідні: теорія рівновагової поведінки економічних суб'єктів в умовах стимулювання, теорія аукціонів та ін.

Але саме Л.Гурвіц спробував формалізувати поняття інституту на базі визначення економічного механізму. Економічний механізм за Л.Гурвіцем дає безліч варіантів обрання способу отримання економічного результату, але за рахунок інституціонально розставлених стимулів стимулює дотримуватись того чи іншого шляху в процесі здійснення завдання. Створення правил гри у суспільстві крім адміністративних інститутів потребує структурування інститутів економічних, що задають поведінку господарчих суб'єктів. Саме цей контекст, на нашу думку, нажаль, не був ґрунтовно імплантований у національну транскрипцію ринковості.

Характерною рисою трансформаційних економік усього пострадянського простору стала відсутність дотримання інфосменту контрактних прав на фоні свідомого утримання у стані повної деградації інституційного оточення та інституційної впорядкованості. В зв'язку з цим права власності зосереджувалися саме у тих учасників господарчого процесу, які використовували процес відсутності інституційної впорядкованості на свою користь. Досвід пострадянських країн ще раз підтвердив справедливості висновку, що структура власності та зміни в структурі майнових прав залежать від способу проведення реформ та ступеню розвитку економічного середовища (path-dependent) [14].

Уже на стадії започаткування процесу реформування суспільних відносин багато хто із провідних економістів та експертів західних ринкових держав наголошували на необхідності забезпечення поступовості в реформуванні, необхідності досить значного періоду підготовки та

стадійності у здійсненні стратегічних реформ [15] . Але офіційні радники скерували напрямок та терміни проведення реформування в русло шокової терапії. Особливе місце в цих рекомендаціях займала приватизація, а саме: забезпечення її швидких темпів. Нагадаємо лише декілька аргументів: швидка приватизація забезпечить незворотність процесу переходу до ринкової економіки; прискорене роздержавлення забезпечить створення соціальних груп, матеріально зацікавлених у розвитку ринкових відносин; тривале співіснування соціалістичної та капіталістичної економіки призведе до цінових викривлень, спекуляцій, корупції та спроб реставрації.

В наслідок чого до цієї пори не отримали розвитку інститути по забезпеченню реалізації контрактних прав, прав власності та забезпечення їх захисту. Існування права власності на активи і пов'язане із цим право отримання доходу забезпечує розвиток стимулів для здійснення капіталовкладень у найбільш ефективні напрямки господарчої діяльності.

Загальні “універсалістські” (Barzel 1989, Bromley 1991) [16] концепції прав власності в західних економічних школах отримали розвиток у контрактному напрямку, як засіб вдосконалення договірних відносин (Jensen, Meckling 1976; Williamson 1985; Alchian, Woodward 1988) [17]. Практично, сучасна модифікація засобів реалізації права власності на господарчому об'єкті дозволяє звести весь широкий спектр відносини до системи контрактних відносин і, як наслідок, розглядати господарчий суб'єкт у якості "nexus of contracts" – осередок контрактів. В рамках існування розгалуженої системи контрактів у значній мірі коригуються і відносини власності в господарчій структурі. В цій ситуації “залишкове право”, яке є узагальненням відносин власності практично нівелюється, а права, надані за контрактом не тільки набувають переважного статусу, але й отримують форму широкого документу, що описує методи, варіанти та засоби дій власника майже у всіх можливих економічних, процедурних та правових ситуаціях. В діючій господарчій практиці розвинених ринкових відносин це означає, що кожне підприємство реалізує власні майнові права в процесі

взаємодії з іншим підприємством. Що стосується взаємовідносин учасників усередині підприємства, то права власності регулюються тільки у випадках, що не входять до умов укладених контрактів. Система прав та обов'язків за контрактом надає досить широкі можливості керівництву підприємства в напрямках розпорядження ресурсами, в тому складі фінансовими та людськими. Цей підхід надає широкі можливості внутріфінансового управління, можливість використання неринкового перерозподілу ресурсів [18].

Деякі економісти навіть висувають на перший план саме набуття прав контролю замість прав власності, оскільки широкі можливості сучасного менеджменту вищої ланки надають можливості достатньо щільного контролю без формалізації суто майнових відносин. Ми теж поділяємо цю думку, яка набуває актуальності не тільки у результаті аналізу реального економічних результатів пострадянських трансформацій, нагальних потреб вдосконалення ринковості розвинених країн ЄС, але і з огляду на оцінку можливостей та строків подолання кризових явищ поточного часу.

Найбільш докладно даний підхід був представлений в роботах С.Гросмана та О.Харта, а також в роботах Дж.Мура та О.Харта [19]. В якості об'єктів майнових прав власності розглядаються реальні активи, наприклад, фактори виробництва. У процесі первинного інвестування, коли формується перша транскрипція засновницького договору статут виступає у ролі об'єднувача активів, а права власності прослідковуються в якості “залишкових прав” власника на розпорядження активами. Такий характер визначення власності обумовлює виникнення прав на залишковий дохід підприємства [20], що автоматично означає зацікавленість власників у зростанні вартості підприємства. Але між “залишковими правами контролю” та “залишковими правами доходу” тотожність відсутня, що підтверджується практикою діяльності сумісних підприємств, коли кількість голосів суттєво відрізняється від прав частки в розподілі прибутків та збитків. Між “залишковими правами контролю” та “залишковими правами доходу” існує

досить щільний зв'язок на рівні визначення економічної ефективності. Проте, концепція власності, що дозволяє розпоряджатись факторами виробництва носить більш широкий характер, ніж концепція власності, побудована на реалізації “залишкових прав доходу”. Означений підхід дозволяє включати до аналізу функціонування також приватні неприбуткові організації та фонди.

Вплив структури власності на ефективність господарчих операцій визначається характером викликаних нею стимулів, що змінює мотиви, характер та результативність інвестицій. В економічній літературі отримав життя термін “специфічні інвестиції” (relation - specific investments), наприклад, інвестиції у людський капітал (Becker 1962) [21].

Загальний підхід до аналізу прав власності використовувався в теорії господарчого регулювання (Schweizer 1993) , теорії корпоративних фінансів (Aghion, Bolton 1992) , в аналізі процесів формування господарчих структур (Bolton, Whinston 1993) [22] . Осучаснений підхід до специфіки використання прав власності відображений у більш пізніх роботах О.Харта та його колег: Р.Вішни та А.Шлайфера (Hart, Shleifer, Vishny 1997) , за результатами якого з'явилась класифікація капіталовкладень на підприємствах державного та приватного сектору на інвестиції, що забезпечують зниження витрат, та інвестиції, що посилення якості наданих послуг. Аналіз запропонованої авторами моделі призводить до висновку, що в рамках державного підприємства керівники можуть бути зобов'язані виконувати завдання по зниженню витрат або матеріально зацікавлені в ньому, але у пересічного працівника такого підприємства немає стимулів до підтримки виконання такого завдання, так само й у впровадженні інновацій. Проте, у приватному підприємстві власник безпосередньо через реалізацію “залишкових прав” зацікавлений у реалізації майже всіх нововведень, що не потребують надмірного фінансування. У зв'язку з цим Ф. Агион, Дж. Мур та О. Харт розглянули теоретичні моделі функціонування корпоративної власності в процесі проходження процедури банкрутства та запропонували

використовувати конвертацію боргових зобов'язань в акції, після чого приймати рішення про ліквідацію чи поновлення діяльності. Причому знаходження оптимальної та взаємовигідної для всіх учасників процесу процедури банкрутства залежить виключно від специфіки інституціональних відносин, законодавчих та культурних традицій, а також суспільної мотивації ринку [23].

В зв'язку з набуттям ролі менеджменту в процесах перебігу власності та обрання процедур із приводу вирішення конфліктів Р.Реджен та Л. Зінгалес (Rajan, Zingales 1998) [24] запропонували розглядати як “силу” доступ до реальних активів та до критично важливих сфер діяльності, яким, безсумнівно, є управління підприємством, доступ до стратегічної інформації та можливості її відповідного подання. Таким чином, наявність унікальної кваліфікації, доступу до критичних сфер діяльності в країнах із трансформаційною економікою набуває особливого значення, оскільки практично стає еквівалентом правам власності на реальні активи. Один із головних висновків зводиться до того, що власник виробничих активів – людський капітал - часто не погоджується на спеціалізацію виробництва з побоювання втратити вплив на прийняття рішень і тим самим у решті решт знижує вартість підприємства.

У практиці реалізація зазначеної тенденції призводить до надмірного розвитку вертикальної інтеграції. Характеристики власності безпосередньо пов'язані із проблемами забезпечення конкурентоспроможності підприємства та посилення ефективності його діяльності. Проте, посилення конкуренції, підтримки її дієвості на рівні державного апарату та регіональних союзів слугує потужним мотивом до пошуку нових корпоративних конструкцій в умовах становлення та розвитку нових ринкових держав.

Ми знову на теоретичному рівні можемо погодитись із твердженням Л.Гурвіца [25], який наголошував про важливість інтегрування стандартної економічної теорії та теорії інститутів, значущості завдання поєднання інституціонального проектування з дизайном економічних реформ.

Ефективна конструкція надбудови, правил здійснення бізнесу (комфортності ділового середовища) та механізмів примушення до виконання законів мають бути доповнені теорією ефективного державного управління, що ґрунтується на знанні та постійному аналізі поведінки соціуму та дієвості стимулів та заохочень до дотримання введених механізмів регуляції. Адже у конструкції демократичного капіталізму ніщо не заважає економічно потужній або просто енергійній спільноті створити свої власні правила гри, про що наголошував Р.Майерсон, і створити, таким чином, вектор анархії у суспільстві. Одним словом, для того аби правила були ефективними, їх мають дотримуватись всі члени суспільства, адже навіть досконала координаційна гра затримує процес активного використання поточних ринкових можливостей, відволікає увагу суспільства, ресурси та витрачає час на подолання супротиву незадоволених отриманими результатами соціальних груп.

На жаль, теоретичних концепцій, які могли б бути основою наукової розробки державної політики, на даний час немає. Справа не в тому, яка з моделей краща – а в тому, чи можна поєднувати кроки, запозичені з різних конструкцій державного будівництва.

1.3. Утілення ліберальної ідеї капіталістичного суспільства в ринкові конструкції трансформаційних економік

Державне управління за марксистською теорією є засіб впливу панівного класу на систему виробництва, розподілу та забезпечення системи критеріїв відповідності та відбору класової ротації з метою збереження суспільних пріоритетів [26,с.222] . Державу Ф.Енгельс називав колективним капіталістом, який за рахунок інструментів управління забезпечує соціальну нерівність у процесі суспільного відтворення, використовуючи, насамперед,

монопольну ефективність підприємницької діяльності через механізм податків та контролю ціноутворення. Проте Ф.Енгельс наголошував про можливість такого стану у разі збереження державного контролю над сукупністю продуктивних сил та масштабів одержавлення провідної сторони суспільного способу виробництва [27, с.176].

Розвиток поглядів на функції держави та засоби їх реалізації у сучасний період представлені в роботах С.Мочерного, Л.Абалкіна, А.Архіпова, Ф.Шамхалова, А.Азріліяна та ін. За енциклопедією С.В.Мочерного управлінська функція держави полягає у організації економічної влади, що використовується як інструмент збереження цілісності та безпеки держави, а також виконання класових соціально-економічних функцій [28, с.151]. У “Великому економічному словнику” А.Азріліяна функція держави зводиться лише до виконання політичних функцій із використанням методів примусу. Такий підхід знайшов своє втілення і в більш пізніх роботах, зокрема ак. Л.І.Абалкіна [29, с.127]. Дещо більш широкий контекст тлумачення управлінських функцій держави зосереджений і в роботах Ф.Шамхалова, де представлений розподіл функцій держави на два вектори: організаційний, як комплекс інститутів та посадових місць, - та звичаєвий, як система організації суспільства навколо територіальних, культурно-національних та історичних особливостей [30, с.106].

Суспільно необхідна функція держави на ґрунті якої конструюється управління зводиться до організації, збереження, покаранні за порушення та здійснення примусу до виконання функцій. Означений підхід у його пізніх проявах завдячує перш за все теорії ліберального суспільства та його ринковій формі – ліберального капіталізму, що була до останніх часів кризи 2008 року реалізована у вигляді моделі мінімального втручання держави в економіку і концентрування діяльності останньої навколо виконання посередницьких функцій найбільш ефективного сектора суспільства. Кейнсіанська та некейнсіанська школи визначали місце та роль держави до рівня суспільного інституту, який охороняв принципи побудови суспільних

відносин, виступала гарантом основних економічних свобод, перебирала на себе, особливо в період первинного нагромадження капіталу, врегулювання соціальних проблем. Основними відомими розробками в напрямку мінімізації впливу держави є роботи А.Сміта [31, с.260], фізіократів, В.Петті, Д.Рікардо [32, с.24-25]. Саме А.Сміта належить покладання на саморегулюючі принципи вільного обміну товаровиробників - основу розвитку ринкового суспільства. За цією концепцією всі економічні проблеми можуть бути вирішені вільними від тиранії та контролю держави приватними підприємцями за допомогою врахування ринкової кон'юнктури.

Слід зазначити, що на протязі екстенсивного засобу розвитку світового суспільства концепція ринкового лібералізму слугувала суттєвим мотиватором для залучення нових ресурсних донорів із країн третього світу, стала переважним мотиватором переведення системи адміністративного соціалізму на ринкові позиції. Тепер, після настання найбільш руйнівної за ступенем впливу фінансової кризи 2008 року, система вільного ринку з досконалою конкуренцією, що була обрана за орієнтир суспільної конструкції ліберального капіталізму визнається за досить абстрактну модель. Теоретичні засади та їх практична реалізація дуже відрізнялись одна від одної.

Практичне втілення ліберальної ідеї капіталістичного суспільства та відповідна конструкція держави тим більше наближались до її ідеалізованої теоретичної уяви, чим більше держава використовувала конкретні засоби досягнення економічної мети на всіх етапах забезпечення переваг своїм господарчим суб'єктам. Система переваг була сконцентрована навколо двох контрольованих важелів: системи формування переваг по собівартості та процедур доступу до переваг. Державний апарат використовував всі в тому числі і силові методи досягнення нульової ресурсної інфляції, а для уникнення конкурентного тиску – зміну критеріїв їх, набуття. У свою чергу ідея мінімізації втручання держави в розвиток ринкової економіки перестала бути реальною у практиці.

Обмеженість ринкового простору, залучення до ринкових кіл все нових гравців, що в значній мірі опанували правила гри, зробила недостатньо ефективним екстенсивний засіб залучення ресурсних донорів. Навіть, клубність преференцій у вигляді, наприклад, СОТ, втратила свою ефективність. В економічному сенсі досить продуктивним виявився новий засіб – створення віртуальної вартості (гудвіл, роялті, фондові та кроскурсові операції, інтернет торгівля, процедури допуску на ринки, монополія на вакцини), що забезпечувала та обґрунтовувала неоконтрольованість нормативів прибутковості. В наслідок цього набули поширення теорії “монетаризму” М.Фрідмена, яка впроваджувалась як регулятор діяльності підприємницьких структур та домогосподарств, стимулювала прогнозовані в інтересах оператора грошового ресурсу трансформації портфельного балансу. Прихильники теорії монетаризму зводили державне управління до контролю за грошовою масою, її чутливого індикатора – інфляції та регулятора – відсоткової ставки рефінансування. Фінансова криза сучасного періоду, що охопила весь світ, у болісний спосіб продемонструвала ідеалістичність такого підходу без можливості забезпечити приток свіжих ресурсних донорів до ринкового обертання. Це змусило світову спільноту знову звернутися до переосмислення ролі державного управління, можливо, знаходження, нових регуляторів світового ринкового господарства.

Досить широкого розповсюдження, в основному в Європі, набула економічна теорія “раціональних очікувань”, що стала ефективним розвитком післявоєнної фрайбурської теорії економічного оновлення. Ґрунтом теорії “рамкових умов” стали А.Мюллер-Армак, В.Репке, Л.Ерхард, які започаткували впровадження в критерії ринкової діяльності соціальну складову та соціальні критерії ефективного розвитку. Сьогодні ця економічна школа визнається як найбільш збалансована між прихильниками теорій мінімального та максимального впливу держави на економічне середовище.

Економічний напрямок “раціональних очікувань” (Дж.Мут) став еволюційним продовженням лівої теорії мінімалістів, теоретиків школи

“суспільного вибору”. Прихильники цих видів економічної теорії започаткували лояльне ставлення до періодично відбувавшихся у ринковому суспільстві кризових явищ, як об'єктивно необхідних засобів “самоочищення”. В їх розумінні державне втручання лише здатне підсилити диспропорції історичного розвитку та стати додатковим чинником нестабільності.

В особливому рядку економічних теорій капіталізму знаходиться одна шкіл політекономії – меркантилізм, яка першою обґрунтувала концепцію державного капіталізму та стала базою для створення регуляторів господарювання в масштабах національної економіки. Держава визнавалась головним дієвим суб'єктом економіки, приватне підприємництво займало підпорядкований рівень. Активізація економічних функцій держави приносила стабільність у міжнародному світовому господарстві, зменшуючи залежність національної економіки від зовнішніх чинників. Теорія меркантилізму стала ґрунтом конструкції марксистсько-ленінської концепції “..необхідності перетворення на державну власність..” та щодо ролі держави у суспільстві, коли “..держава як офіційний представник капіталістичного суспільства вимушена узяти на себе керівництво виробництвом” [26, с.221].

Теорія активного втручання держави в вільну ринкову економіку обґрунтована як засіб досягнення стабільності за допомогою регулювання в роботах Дж.М.Кейнса [33,с.104], який аргументував припущення, що механізм ринку не здатен повністю та ефективно використати всі чинники виробництва. Сутність політики державного управління економічним сектором зводилась до регулювання на макроекономічному рівні з метою забезпечення паритетності між попитом та пропозицією. Головна відмінність та проривність теорії полягала насамперед у зміщенні акцентів державного втручання з мікроекономічного та макроекономічний рівень. Головними аспектами уваги державного регулювання автоматично ставали показники динаміки розвитку національного господарства, доходу, що за рахунок проведення анти циклічних (антикризових дій) стабілізувало соціальне поле

та сприяло утриманню на мінімальних рівнях безробіття в період криз. Надбанням теорії Дж.М.Кейнса також є аргументація несумісності одночасного існування таких явищ як безробіття та інфляція. Теорія регулятивних функцій держави аргументувала необхідність втручання держави в проведення грошової, бюджетної політики, розподілу доходів та контролю рівнів зайнятості та заробітної плати. Означена теорія набула розвитку в роботах Р.Харрода, Е.Хансена, П.Самуельсона, Дж.Хікса у вигляді концепції бюджетування як основного інструменту регулювання (теорія “вбудованого стабілізатора”).

Теоретики марксизму-ленінізму наполягали на необхідності з боку держави “..створити організаційний механізм керування економікою , особливо в надзвичайних умовах” [26, с.222] . Проте надмірна централізація та концентрація влади в руках держави призвела до гіпертрофії державних засобів впливу та спричинила до створення неповороткого механізму впливу з посиленою примусовою функцією та нереактивної конструкції національної економіки. В розумінні теоретиків марксизму-ленінізму державне управління на рівні суспільства полягало у використанні розподільчої функції у якості стабілізатора соціальних процесів, а функція примусу – як запорука досягнення визначених економічних критеріїв. Але примусовий характер політичного управління суспільством, створив умови для формування “одноколійного” менеджменту та обмеження засобів досягнення економічних результатів, став на заваді використання творчих здібностей та природної підприємливості господарчих суб'єктів та найбільш енергійного й прогресивного менеджменту.

Модель державної економічної політики сучасного періоду розвитку ринкового суспільства виникла як відповідь на кризу класичної кейнсіанської моделі в часи розгортання світової енергетичної кризи. Спроба поєднати різновекторні теорії кейнсіанців та монетаристів із теорією пропозицій викликала до життя черговий економічний експеримент реформування капіталізму на основі посилення державних регуляторів макро та

мікроекономічного рівня. Проте основою регулювання стало знову ж таки створення лінії преференцій у перерозподілі власності (лібералізація антимонопольного законодавства), преференцій на рівень дохідності (ліквідація регламентації цін поряд із контролем за доступом до надприбутковості – контроль вхідного порогу конкуренції).

Лібералізація капіталізму, свідоме обмеження регуляторних функцій держави на майже всіх секторах економіки (крім преференційних) в комплексі з визначенням центру формування грошового потоку та контролю інфляції на зовнішніх теренах спровокувало сплеск виробництва та споживання в секторі “золотого мільярда”. Побічним наслідком гіперзростання та концентрації осередків суспільного добробуту стало настання кризи перевиробництва у розвиненому ринковому секторі та такої ж за силою кризи дефіциту ресурсу для суспільного розвитку в інших частинах світу. У свою чергу науково опрацьованою відповіддю та засобом подолання світового розшарування стала теорія інституціоналізму, покликана подолати “дефекти” ринкового механізму та регіональної соціальної нерівності. Розходження суспільних та корпоративних інтересів.

В цьому контексті наука розглядає державне управління як засіб суспільного контролю, забезпечення виваженого прогресу на базі демократичного засобу організації системи впливу. В науковій літературі – цей напрямок визнається як розвиток “теорії порядку” [7, с.438; 32, с.30] , покликаний на деякий час реанімувати систему ліберального ринкового суспільства.

Наукові розробки останніх років минулого століття щодо ролі державного управління в ринковій економіці більш активно наголошують на необхідності посилення впливу держави в якості доповнення до ринкового механізму [34, с.26-27].

В часи розгортання світової фінансово-економічної кризи, що спричинила навіть у розвинених ринкових країнах сплеск рецесії у корпоративному та фінансовому секторах знову увага міжнародної

спільноти зосереджена на реанімації ролі державного управління в якості пожежної команди, яка для спасіння найбільших бюджетних донорів має використати накопичений на попередні часи ресурсний фонд. Проте активне використання “державної подушки” має на меті перш за все збереження системи ринкових відносин як способу суспільної організації, створення прибуткової вартості та забезпечення доступу до системи розподілу.

Поточна світова криза виявила неспроможність ліберального капіталізму існувати без економічної експансії на основі корпоративного поглинення ресурсного донора та створити рівні умови для розбудови молодих ринкових економік. Напряму підвищення ефективності державного управління були присвячені наукові дослідження останніх років минулого століття, які проводились як окремими науковцями: Е.Тофлер, М.Кастельс., - так і неурядовими організаціями світового масштабу: Всесвітнім банком [35, с.33], ТАСІС, в рамках аналітичних служб Європейської комісії та ін.У рамках досліджень наголошується на новій ролі державного управління – поступовому розширенню кола впливу на першому етапі, а після досягнення обраних нею якісних показників – за рахунок посилення державних інститутів включення до сфери активної діяльності та участі додаткових напрямків соціально-економічних потреб суспільства.

Досить цікавою виглядає запропонована Світовим банком градація ступіней досконалості та завдань державного управління.

Для початкового рівня державного управління, коли потенціал країни кваліфікується як низький, увага має бути зосереджена на вирішенні базових завдань: макроекономічна стабільність, безпека життя (охорона здоров'я, попередження масштабних інфекційних захворювань, чистота питної води, розбудова мереж транспортних сполучень, боротьба з бідністю). Особливо наголошується на пов'язаності макроекономічної стабільності із соціальними чинниками.

Для другого рівня державного управління основні завдання доповнюються функціями середнього ступеню складності: екологічні

регулятори промислового виробництва, регулювання діяльності монополій, розширення пакету захисту соціуму (система страхування, система запобігання та допомоги по безробіттю). В якості основного способу впливу рекомендований законодавчий та адміністративний контроль, створення системи внутрішнього та зовнішнього контролю, перехресних перевірок та автономного експертного аналізу якісних, кількісних характеристик та цільового використання державної допомоги та виконання розпоряджень у процесі забезпечення соціальних благ.

На третьому етапі функціонування державного управління основою державного регулювання є створення потенціалу розвитку економічних та соціальних структур без залежності території їх реалізації. Це завдання вирішується потужними фінансово та політично міцними державами методом створення нових ринків за рахунок використання інструментів міжурядової діяльності. Мова йде не тільки про створення міжурядових угод, участі у спільних проектах, але і стосується такого інструменту як надання економічної допомоги нерозвиненим країнам із використанням коштів світових фінансових донорів, міжурядових організацій, освоєння кредитних ліній, отриманих трансформаційними економіками.

Для країн із трансформаційною економікою кризовий удар за умови свідомо ослабленої державної функції регуляції найвідчутніший. В часи побудови національної ринкової моделі були використані в чистому вигляді інституціональні концепції розвинених ринкових держав. Упровадження їх без збереження регуляторних та адміністративних функцій державного управління призвело в національному ринковому середовищі до створення само винищувальної системи організації держави та економіки. Українська система державного управління порівнюється із “броуновским движением”, знаходиться у безпосередній залежності від зовнішніх чинників, політичного вектору і жодним чином не враховує інтереси соціального розвитку (лише у контексті мінімальних дій для забезпечення соціальної часто тимчасової

стабілізації), не забезпечує стратегічних перспектив економічного розвитку, посилення конкурентних можливостей на світовому ринку.

Проблема української еліти, що здійснює керівництво у реальному секторі та представляє інтереси населення та ринкових структур на рівні держави полягає у невмінні швидко реагувати на зміни – це рустикальність (сільськість) – звідси обмежене бачення світу. Про це свідчить і рівень міжнародного досвіду менеджерів компаній [36], який становить для України 4,73; порівняно із аналогічним показником у Естонії – 5,28; Німеччині – 6,37. За оцінками експертів бізнес середовище для іноземних менеджерів в Україні є менш сприятливим (4,31) ніж у Китаї – 5,26; Росії – 5,3 або Іспанії – 5,35.

Проте, однією із найвпливовіших проблем національного державного управління залишається старатегічна невизначеність у напрямках соціально-економічного розвитку та узгоджених засобах їх, досягнення. Звідси і постійні ротації урядів країни, і “перестройка на марше” в інструментах впливу, і відсутність поступового просування у нормотворчій сфері, і високих рівень тінізації та корупції, і головне – відсутність єдиного бачення у співпраці суспільства, корпоративного сектора та держави.

РОЗДІЛ 2. ГЛОБАЛІЗМ ЯК ЗАСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЕКСТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ

2.1. Суспільно необхідна функція держави в забезпеченні економічного зростання

Принципи та концепція сталого розвитку були зафіксовані в документі «Порядок дня на XXI століття» в 1992 році в Ріо-де-Жанейро на Всесвітній Конференції ООН. “Концепція сталого розвитку економіки визнана світовою спільнотою народів домінантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст., стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства”. Кодексом поведінки держав визначена необхідність розробки національної стратегії та сталого розвитку. Україна як, спочатку трансформаційна, а, згодом, ринкова держава взяла на себе обов'язок дотримуватись основних положень Кодексу, результуючий документ був підписаний І.Плющем. Звертає на себе увагу той факт, що Кодекс по своїй суті є розвитком “Декларации о прогрессе и социальном развитии”, прийнятої Генеральною Асамблеєю ООН в 1969 р. щодо завдань та відповідальності урядів. Кожному уряду належить першочергова роль та кінцева відповідальність у справі забезпечення соціального прогресу та добробуту його народу, планування засобів, шляхів розвитку, як частини всесвітніх планів розвитку. Практично, це є не що інше як побудова соціалізованої держави, або як прийнято у економічній літературі: держави добробуту. Попри принципову згоду з фабулою завдання найзапекліша полеміка точиться ще й досі навколо шляхів просування до цієї мети та обрання найефективніших методів досягнення поставлених орієнтирів.

Державу Ф.Енгельс називав колективним капіталістом, який за рахунок інструментів управління забезпечує соціальну нерівність у процесі суспільного відтворення, використовуючи, насамперед, монопольну ефективність підприємницької діяльності через механізм податків та

контролю ціноутворення. Проте Ф.Енгельс наголошував про можливість такого стану у разі збереження державного контролю над сукупністю продуктивних сил та масштабів одержавлення провідної сторони суспільного способу виробництва [27, с.176].

Розвиток поглядів на функції держави та засоби їх реалізації у сучасний період представлені в роботах С.Мочерного, Л.Абалкіна, А.Архіпова, Ф.Шамхалова, А.Азріліяна та ін. За енциклопедією С.В.Мочерного управлінська функція держави полягає у організації економічної влади, що використовується як інструмент збереження цілісності та безпеки держави, а також виконання класових соціально-економічних функцій [28, с.151]. У “Великому економічному словнику” А.Азріліяна функція держави зводиться лише до виконання політичних функцій з використанням методів примусу. Такий підхід знайшов своє втілення і більш пізніх роботах, зокрема ак. Л.І.Абалкіна [29, с.127]. Дещо більш широкий контекст тлумачення управлінських функцій держави зосереджений і в роботах Ф.Шамхалова, де представлений розподіл функцій держави на два вектори: організаційний, як комплекс інститутів та посадових місць, - та звичаєвий, як система організації суспільства навколо територіальних, культурно-національних та історичних особливостей [30, с.106].

Суспільно необхідна функція держави на ґрунті якої конструюється управління зводиться до організації, збереження, покаранні за порушення та здійснення примусу до виконання функцій. Означений підхід у його пізніх проявах завдячує перш за все теорії ліберального суспільства та його ринковій формі – ліберального капіталізму, що була до останніх часів кризи 2008 року реалізована у вигляді моделі мінімального втручання держави в економіку і концентрування діяльності останньої навколо виконання посередницьких функцій найбільш ефективного сектора суспільства. Кейнсіанська та неокейнсіанська школи визначали місце та роль держави до рівня суспільного інституту, який охороняв принципи побудови суспільних відносин, виступала гарантом основних економічних свобод, перебирала на

себе, особливо в період первинного нагромадження капіталу, врегулювання соціальних проблем. Основними відомими розробками в напрямку мінімізації впливу держави є роботи А.Сміта, фізіократів, В.Петті, Д.Рікардо [32, с.24-25]. Саме А.Сміту належить обґрунтування можливості покладання на саморегулюючі принципи вільного обміну товаровиробників - основу розвитку ринкового суспільства. За цією концепцією всі економічні проблеми можуть бути вирішені вільними від тиранії та контролю держави приватними підприємцями за допомогою врахування ринкової кон'юнктури.

Слід зазначити, що на протязі екстенсивного засобу розвитку світового суспільства концепція ринкового лібералізму слугувала суттєвим мотиватором для залучення нових ресурсних донорів із країн третього світу, стала переважним каталізатором перевodu системи адміністративного соціалізму на ринкові позиції. Тепер, після настання найбільш руйнівної за ступенем впливу фінансової кризи 2008 року, система вільного ринку з досконалою конкуренцією, що була обрана за орієнтир суспільної конструкції ліберального капіталізму визнається за досить абстрактну модель. І самі теоретичні засади та їх реалізація дуже відрізнялись одна від одної.

Практичне втілення ліберальної ідеї капіталістичного суспільства та відповідна конструкція держави тим більше наближались до її ідеалізованої теоретичної уяви, чим більше держава використовувала конкретні засоби досягнення економічної мети на всіх етапах забезпечення переваг своїм господарчим суб'єктам.

Система регулювання була сконцентрована навколо двох контрольованих важелів: системи формування переваг по собівартості та процедур доступу до переваг. Державний апарат використовував всі, в тому числі і силові, методи досягнення нульової ресурсної інфляції, а для уникнення конкурентного тиску – зміну критеріїв їх, набуття. У свою чергу, ідея мінімізації втручання держави в розвиток ринкової економіки перестала бути реальною у практиці.

Обмеженість ринкового простору, залучення до ринкових кіл все нових гравців, що в значній мірі опанували правила гри, зробила недостатньо ефективним екстенсивний засіб залучення ресурсних донорів. Навіть, клубність преференцій у вигляді, наприклад, СОТ, втратила свою ефективність. В економічному сенсі досить продуктивним виявився новий засіб – створення віртуальної вартості (гудвіл, роялті, фондові та кроскурсові операції, Інтернет торгівля), що забезпечувала та обґрунтовувала неоконтрольованість нормативів прибутковості. В наслідок цього набули поширення теорії “монетаризму” М.Фрідмена, яка впроваджувалась як регулятор діяльності підприємницьких структур та домогосподарств, стимулювала прогнозовані в інтересах оператора грошового ресурсу трансформації портфельного балансу. Прихильники теорії монетаризму зводили державне управління до контролю за грошовою масою, її чутливого індикатора – інфляції та регулятора – відсоткової ставки рефінансування. Фінансова криза сучасного періоду, що охопила весь світ, у болісний спосіб продемонструвала ідеалістичність такого підходу без можливості забезпечити приток свіжих ресурсних донорів до ринкового обертання. Це змусило світову спільноту знову звернутися до переосмислення ролі державного управління, можливо, знаходження, нових регуляторів світового ринкового господарства.

Досить широкого розповсюдження, в основному в Європі, набула економічна теорія “раціональних очікувань”, що стала ефективним розвитком післявоєнної фрайбурської теорії економічного оновлення. Ґрунтом теорії “рамкових умов” стали А.Мюллер-Армак, В.Репке. Л.Ерхард, які започаткували впровадження в критерії ринкової діяльності соціальну складову та соціальні критерії ефективного розвитку. Сьогодні ця економічна школа визнається найбільш збалансованою між прихильниками теорій мінімального та максимального впливу держави на економічне середовище.

Економічний напрямок “раціональних очікувань” (Дж.Мут) став еволюційним продовженням лівої теорії мінімалістів, теоретиків школи

“суспільного вибору”. Прихильники цих видів економічної теорії започаткували лояльне ставлення до періодично відбувавшихся у ринковому суспільстві кризових явищ, як об'єктивно необхідних засобів “самоочищення”. В їх розумінні державне втручання лише здатне підсилити диспропорції історичного розвитку та стати додатковим чинником нестабільності.

В особливому рядку економічних теорій капіталізму знаходиться одна зі шкіл політекономії – меркантилізм, яка першою обґрунтувала концепцію державного капіталізму та стала базою для створення регуляторів господарювання в масштабах національної економіки. Держава визнавалась головним дієвим суб'єктом економіки, приватне підприємництво займало підпорядкований рівень. Активізація економічних функцій держави приносила стабільність у міжнародному світовому господарстві, зменшуючи залежність національної економіки від зовнішніх чинників. Теорія меркантилізму стала ґрунтом конструкції марксистсько-ленінської концепції “..необхідності перетворення на державну власність..” та щодо ролі держави у суспільстві, коли “..держава як офіційний представник капіталістичного суспільства вимушена узяти на себе керівництво виробництвом.” [26, с.221].

Теорія активного втручання держави у вільну ринкову економіку обґрунтована як засіб досягнення стабільності за допомогою регулювання в роботах Дж.М.Кейнса [33, с.104], який аргументував припущення, що механізм ринку не здатен повністю та ефективно використати всі чинники виробництва. Сутність політики державного управління економічним сектором зводилась до регулювання на макроекономічному рівні з метою забезпечення паритетності між попитом та пропозицією. Головна відмінність та проривність теорії полягала насамперед у зміщенні акцентів державного втручання з мікроекономічного та макроекономічний рівень. Головними аспектами уваги державного регулювання автоматично ставали показники динаміки розвитку національного господарства, доходу, що за рахунок проведення антициклічних (антикризових дій) стабілізувало соціальне поле

та сприяло утриманню на мінімальних рівнях безробіття в період криз. Надбанням теорії Дж.М.Кейнса також є аргументація несумісності одночасного існування таких явищ як безробіття та інфляція. Теорія регулятивних функцій держави аргументувала необхідність втручання держави в проведення грошової, бюджетної політики, розподілу доходів та контролю рівнів зайнятості та заробітної плати. Означена теорія набула розвитку в роботах Р.Харрода, Е.Хансена, П.Самуельсона, Дж.Хікса у вигляді концепції бюджетування як основного інструменту регулювання (теорія “вбудованого стабілізатора”).

Теоретики марксизму-ленінізму наполягали на необхідності з боку держави “..створити організаційний механізм керування економікою, особливо в надзвичайних умовах” [22, с.222]. Проте надмірна централізація та концентрація влади в руках держави призвела до гіпертрофії державних засобів впливу та спричинила до створення неповороткого механізму впливу з посиленою примусовою функцією та нереактивної конструкції національної економіки. В розумінні теоретиків марксизму-ленінізму державне управління на рівні суспільства полягало у використанні розподільчої функції у якості стабілізатора соціальних процесів, а функція примусу – як запорука досягнення визначених економічних критеріїв. Але примусовий характер політичного управління суспільством, створив умови для формування “одноколійного” менеджменту та обмеження засобів досягнення економічних результатів, став на заваді використання творчих здібностей та природної підприємливості господарчих суб'єктів та найбільш енергійного й прогресивного менеджменту.

Модель державної економічної політики сучасного періоду розвитку ринкового суспільства виникла як відповідь на кризу класичної кейнсіанської моделі в часи розгортання світової енергетичної кризи. Спроба поєднати різновекторні теорії кейнсіанців та монетаристів із теорією пропозицій викликала до життя черговий економічний експеримент реформування капіталізму на основі посилення державних регуляторів макро та

мікроекономічного рівня. Проте основою регулювання стало знову ж таки створення лінії преференцій у перерозподілі власності (лібералізація антимонопольного законодавства), преференцій на рівень дохідності (ліквідація регламентації цін поряд із контролем за доступом до надприбутковості – контроль вхідного порогу конкуренції).

Лібералізація капіталізму, свідоме обмеження регуляторних функцій держави на майже всіх секторах економіки (крім преференційних) у комплексі з визначенням центру формування грошового потоку та контролю інфляції на зовнішніх теренах спровокувало сплеск виробництва та споживання в секторі “золотого мільярда”. Побічним наслідком гіперзростання та концентрації осередків суспільного добробуту стало настання кризи перевиробництва у розвиненому ринковому секторі та такої ж за силою кризи дефіциту ресурсу для суспільного розвитку в інших частинах світу. У свою чергу науково опрацьованою відповіддю та засобом подолання світового розшарування стала теорія інституціоналізму, покликана подолати “дефекти” ринкового механізму та регіональної соціальної нерівності. Розходження суспільних та корпоративних інтересів.

В цьому контексті наука розглядає державне управління як засіб суспільного контролю, забезпечення виваженого прогресу на базі демократичного засобу організації системи впливу. В науковій літературі – цей напрямок визнається як розвиток “теорії порядку” [7, с.438; 32, с.30] , покликаний на деякий час реанімувати систему ліберального ринкового суспільства.

Центральну ідею стабільного або стійкого розвитку сформулював економіст, політик та віце-президент США А.Гор. В його транскрипції стабільний, стійкий розвиток можливий за умови дотримання наступних складових:

- розвиток генерує наступний розвиток ;
- результати економічного росту розподіляються в суспільстві справедливо;

- навколишнє середовище відтворюється більше ніж використовується;
- можливості людей зростають, а не скорочуються.

Обрання концепції розвитку в значній мірі залежить від політичної волі та притаманної системи державного управління. Серед основних концепцій розвитку вирізняються:

- ліберально-демократична, зорієнтована на нейтралізацію впливу держави та нівелювання її регуляторних функцій;
- західноєвропейська, в основі якої лежить пріоритет національного виробництва та вивозу товарів замість вивозу капіталу;
- азійська, яка зберігає управлінську та регуляторну функцію держави в економіці в комплексі із збереженням національних інтересів над міжнародними.

Систематизуючи моделі державного управління треба віддати належне праці Р.Дая [37], що лягла в основу перших трансформаційних перетворень у країнах пострадянського простору. Так, Р.Дай виокремлює 9 основних моделей державного управління в ринковій економіці, що за своїм змістом є уособленням типів державної політики в рамках обраної економічної системи і дозволяють суттєвим чином прояснити процес ухвалення державних управлінських рішень:

1. *інституціональна модель* – здійснення державних управлінських функцій відбувається як політичний процес через прийняття законів. Система державного примушення реалізується шляхом штрафів та покарань;
2. *процесуальна модель* – здійснюється у вигляді циклу державної політики як усвідомлення проблеми, формування політики, полеміку в ЗМІ, перетворює економічне та суспільне життя на низку політичних рішень у рамках існування політичної конкуренції щодо тактики та методів досягнення мети за умови збереження єдності по концептуальним питанням (власність);

3. *групова теоретична модель* – існує у вигляді договірних відносин між основними політичними силами. Суспільні групи ведуть конкурентну боротьбу за межами державних інститутів, які виступають у ролі арбітра і виконують функцію арбітра або посередника, що забезпечує збереження балансу сил у системі та підтримує стабільність роботи державних інституцій;

4. *елітна модель* – реалізується у ситуації несумісності рівня освіти та розвиненості між правлячою групою, тонким прошарком інтелігенції та широкими пластом маргіналізованого суспільства. Процес переходу до прошарку еліти є повільним і вимагає сприйняття системи цінностей правлячої верхівки. Еліта визначає основні вартості суспільного розвитку, розподіл благ, роль уряду, права особистості, соціальну мобільність та засоби її деталізації через систему державного управління;

5. *раціональна модель* – є втіленням економічної теорії у практиці політичного процесу. Критерії вибору важелів державного управління націлені на досягнення максимальних соціальних вигод. Практично це засіб управління на базі оптимального плану та проектного методу у його виконанні (аналіз стану, визначенням ресурсу та строків, порівняння варіантів досягнення, обрання найбільш ефективних із низки опрацьованих під наявний ресурс для їх реалізації). Такий метод частіше називають методом бюджетного планування;

6. *інкремінальна модель* – базується на використанні процедурної складової процесу ухвалення рішень, що дозволяє преш за все визначити відповідальних за провали або корупцію. Модель реалізує консервативний підхід у системі прийняття рішень, але забезпечує послідовність і стабільність у межах політичної та соціальної системи, якщо представлені домінантні суспільні інтереси;

7. *ігрова теоретична модель* – ставить на чолі стратегію здобуття економічної або політичної перемоги за умов конкурентної боротьби. Цей метод частіше реалізується у варіанті стабільного за своїми

політичними уподобаннями суспільства, коли гра між двома гравцями не руйнує єдність суспільства та призводить у разі перемоги опозиції до повного переділу суспільних основ;

8. *модель суспільного вибору* – застосовує економічний аналіз до процесу ухвалення державних управлінських та політичних рішень. Її негативний варіант реалізації – прагнення отримати максимальну економічну особисту вигоду як в економічній, так і у ринковій діяльності. Групи населення віддають свої голоси, так як споживач віддає гроші в надії задовольнити свої потреби та надії, голосування стає основою набуття політичної ваги й доручення до процесу управління на забезпечення користі групи. В ситуації різкого розшарування суспільства процес продажу голосу не підкріплюється процесом отримання економічного результату для продавця;

9. *системна модель* – уособлює собою модель ситуативного поєднання тих чи інших властивостей у залежності від конкретних завдань суспільства з переорієнтацією на інші обрані показники по мірі досягнення очікуваних результатів в економічному та суспільному житті країни.

Ми вважаємо, що характер поточної діяльності як економічної так і політичної в національному суспільстві здебільшого використовує суміш моделей суспільного вибору та процесуальної з усе більше вираженим зсувом до елітного підходу.

Сьогодні ведеться боротьба за впровадження ігрової теоретичної моделі у процес прийняття рішень із державного управління, але, нам здається, що до кінця не виконані завдання групової теоретичної моделі в управлінні. Для впровадження ж системної моделі повинна виконуватись умова: відсторонення державного менеджменту від впливу кланових інтересів, що можливим буде за умови об'єднання суспільства в процесі подолання більш складних проблем та загроз або за результатами зміни геополітичних умов та уподобань.

2.2 Вплив глобалізації на державне управління в трансформаційних економіках

Сучасна економічна думка ще остаточно не визначилась із роллю та місцем держави у системі ринкового господарства для економік, що трансформуються. Досліджуючи науково-теоретичний матеріал зарубіжних та національних учених можна умовно розподілити на дві частини: прихильників посередницької функції держави та прибічників активної ролі держави. І кожна сторона має досить потужні аргументи для мотивації своєї думки. Не вдаючись глибоко у полеміку з цього приводу, оскільки публікацій на цю тему є достатньо, відзначимо, що ми вважаємо доцільним зменшувати вплив держави на умови функціонування національного ринку тільки у короткі проміжки часу світової економічної стабільності та визначеності економічних механізмів, тоді як у часи активних трансформацій та кризи держава має взяти на себе координуючу та направляючу роль як у процесі перетворень, так і у винаходженні засобів подолання кризових явищ.

В західній літературі роль держави розглядається з точки зору забезпечення організації в управлінні суспільством, із декларованою орієнтацією на забезпечення можливостей досягнення блага для кожного індивіда. Проте навіть поверхневий розгляд наявної ситуації у державному управлінні розвинених ринкових держав дозволяє виявити наявність двох відмінних підходів у створенні умов для досягнення благ. Перший – створення комфортного внутрішнього ділового середовища для реалізації можливостей особистості через систему вільної підприємницької ініціативи. Мета регулюючої функції держави – забезпечення умов самозайнятості населення, створення орієнтирів індивідуального розвитку через систему самовдосконалення (освіта, престижна робота, суспільний статус, які складаються у систему забезпечення добробуту для всіх прошарків середнього класу). Для виконавців та низько кваліфікованої частини суспільства держава виконує дещо відмінні організаторські функції:

забезпечення достатньої для задоволення первинних потреб людини оплати праці. Державна регуляція у цьому випадку направлена на забезпечення суспільного покою, що базується на доступності можливостей відтворення працездатності, створенні системи відволікаючих увагу символів та засобів задоволення первинних потреб. І, нарешті, система збереження статусу еліти в суспільстві, яка чітко обмежує доступ до своїх лав та системи впливу на національні та світові процеси. В цьому випадку держава виконує функцію виконавця. Прикладом цього слугує впроваджена у США організація державної обслуговування замовлень провідних корпорацій та керівних кланів. З 1995 р. Президент звітує перед Конгресом стосовно виконання поставлених підприємницьким сектором завдань у створенні преференцій для американського бізнесу на кордоном та в межах країни. До лістингу фірм, що підтримуються державою та всіма її силовими та спеціальними засобами впливу включені фірми до 32 підприємства ПанАм [38, 39].

Ця система залишається дійсною незалежно від використання в управлінні моделі “сильної” чи “слабкої” держави. Практично в практиці державного управління має місце періодичне зміщення центрів уваги та посилення чи, навпаки, послаблення у використанні регулюючих функцій у залежності від обраних критеріїв світового господарського механізму у даний проміжок часу. В залежності від стану світової економіки та завдань національного розвитку держава використовує “ліберальні” або “жорсткі” засоби впливу на суспільство. На всіх стадіях ринкового розвитку держава виконує політичну, міжнародну, соціальну та економічну функції. Функції тісно пов'язані між собою, деякий час глобалізаційні світові тенденції викликали теорії щодо згасання частини з них, особливому тиску піддавалась саме економічна функція, яку прагнули замінити в одних випадках міжнародними чинниками, в інших, покладались на еволюційний саморозвиток та можливості ринкової регуляції. Проте кожен раз із настанням чергової кризи ринкового господарства саме економічна

регулююча функція держави стає у нагоді для подолання суспільством наслідків та впливу світових процесів.

З переходом пострадянського суспільства на ринкові норми організації, теоретики ринкової держави отримали новий шанс для створення ідеалізованих державних ринкових моделей. Практично кожен із напрямків, наукових шкіл отримав свій простір для “польового експерименту”.

Ак.Л.Абалкін, один із центральних радянських теоретиків ринковості, зазначав що за державою завжди зберігаються класичні функції, такі, як: захист прав власності; забезпечення свободи підприємництва, стимулювання ділової активності й боротьба з монополістичними тенденціями; забезпечення законності й правопорядку в господарській сфері; регулювання грошового обігу, забезпечення стабільності національної валюти; регулювання взаємин між працею й капіталом, між підприємцями й найманими робітниками; контроль за зовнішньоекономічною діяльністю, включаючи організацію митної системи; забезпечення економічної безпеки країни та ін. Але , як з'ясувалось згодом, усвідомлення кількісної та якісного боку процесу ще не означало автоматичного обрання оптимальної тактики її досягнення. Навіть короткотермінове в процесі трансформацій ослаблення міжнародних міжнародних та внутрішніх організаційних функцій держави призвело до втрат та поглиблення економічної рецесії, а також стимулювало виникнення та трансформацію державних функцій.

Світовим Банком була запропонована проста модель для переосмислення ролі держави та представлена двоступінчаста стратегія підвищення ефективності держави [35]. Зміст укладається в тім, що держава може впоратися із проблемами, що постають перед нею, але тільки, по-перше, співвідносячи те, що вона намагається зробити, з тим, що вона може зробити, і, по-друге, уживаючи заходів по розширенню кола проблем, які вона в змозі вирішити за рахунок посилення державних інститутів.

Проте запропонована модель була презентована в 1997 році – напередодні першої кризи у трансформаційних країнах – і орієнтувалась на

пріоритетність процесів глобалізації у напрямках змін у регулюючих функціях державного управління.

В науковій літературі, що присвячена проблемам економічного росту особлива увага приділяється двом факторам впливу держави на його стимулювання: ступеню розвитку правової системи та якості фінансової. Роботи А.Шляйфера науково обґрунтували інституціональну теорію місця держави у ринковому господарстві. Але практичне використання означеного підходу було характерне для західної системи ще з 70-х років, коли саме за рахунок інституціональних важелів вдалось подолати наслідки впливу нафтової кризи в світі. Саме тоді був зроблений висновок, що тільки країни, які мали розвинене інституціональне середовище та потужно використовували його потенціал мали змогу швидко подолати наслідки кризи в економіці та суспільстві та без системних втрат перейти до фази прискореного росту.

Наприкінці 90-х років, в зв'язку з виникненням широкого кола країн із трансформаційними економіками, світова наука постала перед проблемою створення співставимих інструментів порівнянь ефективності росту без залежності від структури економіки та галузевих відмінностей. До вжитку та оцінки були запропоновані різноманітні індекси, що вимірювали рівень захисту прав власності, якості захисту правопорядку у суспільстві. Низка авторів на потужній доказовій базі продемонстрували зв'язок між: захистом власності та правопорядком – Барро; негативний вплив недостатнього захисту прав власності на економічне зростання (Кіффер, Кнак); темпами економічного росту та типом правової системи (через ступінь розвитку фінансових ринків) - Бек, Демігуч-Кант, Максимович - що практично стало оновленням розвитком теорії Й.Шумпетера. Фінансові аспекти інституціональної теорії отримали розвиток у роботах 2006-2007 рр. Р.Раджана, Е.Прасада, Зінгалеса та Мау, М.Олсона.

Досить значний час у науковій літературі проходила дискусія відносно визначення первинності інституцій або економічного росту. На наш погляд

заслуговує на увагу теорія Д.Родеріка, яка розрізняючи в теоріях росту фактори детерміновані (праця, капітал, земля, розподіл ресурсів в економіці) та фундаментальні (якість національних інститутів, якість міжнародної економічної інтеграції, ресурсозабезпеченість та географічне положення відносно світових економічних потоків). Останній фактор можна умовно назвати фактором глобалізаційного включення.

Обґрунтування об'єктивності процесів глобалізації на основі дослідження процесів колонізації досліджено в роботах Д.Ейсмоглу, С.Джонсона, Д.Робінсона, які висувають транзит правових інститутів у процесі колонізації головним чинником росту. На їх думку здійснення управління розвитком із метрополій створило підґрунтя для подальшого збереження національної інституціональної нерозвиненості у майбутньому. Далі пропонується досить цікавий висновок: географічна колонізація – засіб стримування розвитку, а економічна – метод його стимуляції, оскільки створює умови для розвитку національних інституцій. Таким чином, ресурсне включення молодих трансформаційних країн у систему міжнародного розподілу перебігу торгівлі та капіталу – це об'єктивний еволюційний крок, який потрібно пройти, так би мовити “школа ринковості”, а місце ресурсного донора – це “плата за квиток” до ринку. Саме на цьому була у свій час побудована система відношення за планом Кісенджера до ресурсобогатої Росії. Саме цей підхід сформував аграрне призначення України у світовому розподілі ринків та місце її як периферійної держави.

Справедливість цього висновку підтверджується результатами проекту глобального міжнародного співставлення ВВП 146 країн світу за даними 2005 року. Проект координувався Світовим банком при підтримці Секретаріату ООН, МВФ, ОЕСР та Євростату. Співставлення проводилось в рамках Програми міжнародних співставлень ПМС, ініційованої ООН ще наприкінці 1960 років. Отримані результати будуть використані для наступного визначення ООН індексу розвитку людства, одним із складових якого має стати розмір ВВП на душу населення з урахуванням індексу ППС –

паритету купівельної спроможності валют. Даний підхід був розроблений за часи доларової домінанти та закріплював існуючі валютні співвідношення країн “золотого мільярду”. В узагальненому вигляді оцінка всіх країн ґрунтувалась на визначенні маси грошей, яке витрачається в конкретній країні на придбання тієї чи іншої кількості товарів та послуг на одиницю національної валюти. В розробленій методиці паритети купівельної спроможності використовувались у якості дефляторів переводу національних валют в узагальнену (або долар). Було передбачено отримання системи співставимих на міжнародному рівні низки із 8 показників: ВВП в долл. США за ППС; фактичне споживання домогосподарств в долл. за ППС; спільне споживання в секторі держуправління в долл. за ППС; валютне накопичення в долл. за ППС; індекси фізичного обсягу ВВП та його основних складових у порівнянні із світовим рівнем та у розрахунку на душу населення у порівнянні із США; паритети купівельної спроможності валют для ВВП та його складових; співставимі рівні цін для ВВП та його складових.

Співставлення економік та рівня їх розвитку за загальносвітовими критеріями та обраним еквівалентом дозволяє аналізувати не тільки розміри економік, визначати місткість національних ринків, а і коригувати методи конкуренції, визначати ефективність впливу того чи іншого економічного або процедурного чинника як у середині країни так і зовні.

За класифікацією Світового банку країни з низьким ринковим розвитком отримують дохід на душу населення 905 долл., середнім – до 11115 долл., високим – більше 11115 долл. Таким чином у зоні країн із низьким та середнім рівнем ринкового розвитку, до якої належить весь пострадянський простір, знаходиться 84% населення світу. В той же час на частку США припадає 22,5% світової економіки (28% при використанні співставимих валютних курсів), що створює додаткову критичне навантаження та посилює відповідальність за стан економіки на стабільність ринкової діяльності у світі.

Для отримання співставимих результатів відносно індексу цін використовувалась як загальні частини теорії індексів (середньозважена за формулами Ласпейреса та Пааше), сучасні виправлення за формулою Фішера, яка видала викривлення попередніх обчислень, так і для забезпечення співпадіння результатів формула ЕКШ (Елтете, Кевіша, Шульца), що за розрахунком авторів дозволило видалити можливі викривлення за рахунок обрання базисної для розрахунків країни [40]. Отримана інформація призначена для використання органами держуправління з метою прийняття рішень не тільки по колу питань стосовно міжнародного співробітництва, а також для визначення напрямків розвитку країни, оптимізації управління для отримання міжнародного кредитування, визначення рівня майбутніх внесків в міжнародні фонди, - тобто це можна вважати підготовчою роботою для забезпечення управління світовим розвитком з позицій єдиного центру. Деякі країни вже сьогодні мають намір запропонувати провести наступну оцінку та співставлення за ВВП за результатами 2011 року.

Таким чином, стає життєво необхідною розробка стратегії управлінської цілі розвитку країни у співставленні із її можливостями. Визначеними в якості базису розвитку та конкурентних переваг для країн, що займають середні та нижчі показники в оцінці є використання ресурсної складової. В даному випадку до уваги приймається не тільки природне джерело ресурсозабезпечення, але і її ринкова суспільна складова: майнові та інфраструктурні ресурси; фінансові ресурси, людський капітал, розвиток інституціональної системи; ефективність державного управління, корпоративна структура. Ресурсозаможні країни можуть займати три основні стратегічні напрямки: “інерція” – домінування сировинного сектору (“ресурсний прокльон”); “рантє” – домінування експорту природних ресурсів (або ресурсів первинної переробки) у національному господарстві; “мобілізація” – створення пірамідальної економіки з орієнтацією на одну галузь за рахунок стримування розвитку інших [41]. Наведена градація

оцінює ресурсозабезпеченість із точки зору наявності природних натуральних ресурсів. Проте це здебільшого стосується периферійних країн та країн трансформаційної економіки. Для спільноти розвиненого ринку до описаної структури треба додати ще один стратегічний напрямок – “зняття вершків”. Коли країна концентрує у сфері свого впливу напрямки останнього етапу переробки, коли створюється найбільший обсяги прибутку та захищеного патентним та процедурним правом маржинального доходу.

Пірамідальна ресурсна економіка (модернізація) орієнтується на директивне обрання “проривних” напрямків. За звичай інституціональне середовище не в змозі забезпечити адекватне підвищення ефективності усієї економіки. Інституціональна недосконалість заважає і втримувати активність великого та середнього бізнесу у долученні до сфери обертання групи “зняття вершків”, їх, агресивна ринкова поведінка закріплює ресурсне прокляття власної держави, підтримуючи своїм отриманим фінансовим ресурсом імпорт із вищої економічної групи. Таким чином, це висуває у число першочергових завдань державного управління створення внутрішніх умов для створення потужної ланки підтримки на національному бізнес рівні, так би мовити внутрішнього каналу передачі фінансових ресурсів національній економіці. Інструментом державного впливу створенні такого симбіозу стає інституціональна складова забезпечення національного ділового середовища і його головної дієвої частини – національного корпоративного сектору.

Механізми державного управління розвиток ресурсних країн та сам термін “ресурсний прокльон” (ресурсное проклятие) були використані в 70-х роках минулого століття для визначення специфіки розвитку майбутніх країн ОПЕК. Парадокс дослідження Р.Ауті полягав у виявленні збереження низького рівня розвитку ресурсозаможних країн і стрімких темпів розвитку у ресурсобідних [42]. Висновком досліджень, що проводились на протязі майже 30 років стало встановлення факту, що ресурсний та торгуємий (економіка країни складається з трьох части: ресурсного; усіх торгуємих на

світових ринках товарів; неторгуємих товарів та послуг) сектори пригнічують розвиток сектору торгуємих товарів. Цей ефект отримав визначення - “голанська хвороба”, за місцем її діагностування (майже нульовий розвиток Нідерландів був спровокований у 1950 році відкриттям великих покладів газу).

Найбільш цікавим, на наш погляд, був отриманий висновок щодо враження “голанською хворобою” лише тих країн, де державне управління не використовувало економічні чинники інституціональної складової [43]. В ряді наукових досліджень висувається думка щодо навмисного ослаблення інституціонального розвитку країни у боротьбі за рентні бонуси сировинного походження.

Сучасне підтвердження реальності останнього підтверджується в останніх роботах А.Гайдара, Х.Мелума, К.Мене та ін., як виявили цю другорядну для їх теми закономірність в процесі дослідження світових тенденцій розвитку в рамках Програми ООН 2005 р. [44]. Міждержавні дослідження показали, що ресурсна орієнтація затримує економічний розвиток країни. Оскільки високі надходження від експлуатації товару низької переробки дозволяють сховати недоліки та неефективність державного управління. Корпорації, які отримують ренту низької переробки спираються на кон'юнктуру ринку, а не на досконалість менеджменту і відповідно не вимагають від національного інституціонального середовища (і державного управління) належного рівня досконалості або відповідності. В роботах Зінгалеса та Раджана достатньо аргументовано, а в дослідженнях С.Гурієва, А.Дурнєва [45] адаптовано для специфіки трансформаційної економіки висновок та взаємозалежність між рівнем прозорості в корпораціях, що використовують ресурсну рентну складову як базу власного маржинального доходу та консервацію нерозвиненості державних інститутів у періоди високої ринкової кон'юнктури. І навпаки: в умовах негативних змін кон'юнктури – зростають вимоги до трансформацій у системі державного

управління та потреби у посиленні її ефективності з метою забезпечення та збереження рентної складової або отримання адекватного замінника їй.

В тому числі і радянський досвід довів тезу щодо необхідності забезпечення галузевої різноманітності, реальної економічної шкоди закріплення монотоварності в економіці та міжнародному розподілі праці. До схожого висновку дійшов і нобелівський лауреат Г.Беккер, який узагальнюючи досвід Силіконової долини, робить висновок що субсидії призвели до створення “безпечних” нових компаній, що відповідали вимогам адміністрування та безпроблемного менеджерського управління, а не ринку [46]. Ця теза продовжена в роботах В.Мау – хибно визначені пріоритети розвитку в умовах високої динамічності виробничих сил та зміни дислокації їх розміщення та вузлів створення прибутку мають свій початок в нетрях державного регулювання ринків, державного менеджменту та можливостей коригування міжнародних співвідношень у світових торгівельних та донорських організаціях.

Глобалізація створює потужні можливості для розвитку та ставить нові виклики по забезпеченню ефективного державного управління. Перш за все – це визначення засобів реалізації переходу від наздоганяльного розвитку до адаптивного, а згодом і рівнозначного темпам та тенденціям розвинених технологічно та ринково провідних країн світу. Більшість авторів, що досліджують навіть споріднені тематики, відзначають не тільки вимоги до структурної перебудови економіки, а і необхідність посилення уваги до розвитку інституціональних форм. Ініційовані глобалізацією завдання вимагають від державного управління забезпечення комфортного ділового середовища, як основи забезпечення адекватності для наявних та зрозумілих розвинутому ринку економічних та організаційних інструментів.

Вплив ресурсної складової в умовах глобалізації проявляється таким чином, що світові ресурсні донори за рахунок масштабності та посиленого попиту на ресурс в умовах прискореного росту разом із природною складовою експортують і інфляційні процеси більш розвиненому ринковому

світу. Механізм дії цього факту отримав назву “голанська хвороба другого порядку” [47]. При цьому поглиблюючийся дефіцит на первинні природні ресурси та сировину першої стадії переробки створює їх дефіцит та стимулює створення замінників синтетичного походження (виробництво біопалива на заміну продуктам переробки нафти, використання надміцного пластика у виробництві автомобілів на заміну металу та сплавам), що у свою чергу провокує сировинну інфляцію у іншому напрямку – дефіцит сільськогосподарської сировини для виробництва технічних продуктів та замінників (кукурудзи, рапсу, цукрової тростини, пальмової олії, молока).

Регуляторні можливості держави у таких умовах при використанні стандартних процедур макроекономічного регулювання маржиналістської екстенсивної економіки за умови активних дій у напрямку підтримки стабільного загального рівня цін означають падіння оцінки сировини, торгуємого продукту та іноземної валюти. При цьому підвищуються чинники соціальної компенсації – оплата праці, транзитивних та соціальних послуг. Результат регулювання проявляється у ревальвації національної валюти.

Інший доступний державний варіант нормування – “заморожування заробітної плати”, що означає стабілізацію ціни неторгуємого продукту.

Але найбільш доступним залишається варіант, при якому моделюється політика фіксованого валютного курсу.

Економіко-математичні дослідження наслідків регулятивної політики в умовах ресурсної орієнтації та ресурсної залежності свідчать [48], що при підвищенні ціни сировинного ресурсу скорочується обсяг торгуємого продукту. В умовах, коли країна не в змозі контролювати вхідний ресурс за рахунок виваженої міжнародної політики, отримання вигод від використання ресурсно-кон'юнктурної складової стає економічно небезпечною. В українській ситуації це означає, при неможливості контролю за вхідним ресурсом – ціною на енергоносії – обмежувальним чинником отримання маржинального прибутку на ринку металу стали чинники верхньої планки кон'юнктури. При зміні параметрів на зовнішніх сферах виробництво

перестало бути економічно виправданим, що в значній мірі скоротило його обсяги, звільнену нішу швидко заповнила продукція азійського виробництва, яка виявилась не тільки більш конкурентоспроможною за рахунок використання чинника двосторонніх домовленостей з Росією на постачання енергоносіїв, але з часом перетворилась в основного замовника металургійної продукції. Після виконання програми китайське споживання металургійної продукції переключилось само на себе, і тепер у самотійно і довгу перспективу біде забезпечувати потреби розвитку за рахунок власного ресурсу (за 22 млрд.долл. придбана концесія на розробку нафтогазових покладів у Росії, за 25 млрд.долл придбаний гірничорудний видобувний комплекс в Австралії, за 2,5 млрд.долл придбані копалини кольорового металу в Латинській Америці). Тобто китайський підхід отримання максимуму з ресурсного призначення трансформаційної держави свідчить про можливість використання не вигідного становища для отримання максимально можливого економічного результату за рахунок ефективної державної управлінської стратегії. Наслідком цього є перехід у державному управлінні від держави-донора до держави-інвестора, а, згодом, - до держави-мецената. За 10 трансформаційних років в країні забезпечено 100 кратне зростання заробітної плати в доларовому еквіваленті, Китай вийшов на 1 місце за обсягом надходжень від експорту, став одним із найпотужніших донорів світових фінансових організацій та фондів, зайняв лідируюче положення на значній кількості світових товарних ринків.

- Це спонукало до більш уважного дослідження феномену трансформаційних економік. На нашу думку цікавим є дослідження ранні роботи Л.Моерса, його послідовників Аренса, Мерерса, ван Рудена, що проводили дослідження в рамках співпраці зі Світовим банком. В основу дещо східних варіантів аналізу наслідків розвитку 25 країн світу були покладені: якість макроекономічної стабілізації, глибина структурних перетворень та лібералізації, стартові умови. Дослідження проводились на базі використання рівнянь регресій та від 7 до 9 індексів інституціонального

розвитку (табл.2, 3). За результатами їх узагальнення крім підтвердження вирішального впливу інституціональної складової на

Таблиця 2.

Систематизація оцінок впливу інституціональних факторів на економічне зростання в трансформаційних економіках [49]

Інституціональна похідна	Посилання, дослідження	Використання результатів в якості підтримуємих джерел
Сукупний індекс економічної свободи (HERgen)	Van Rooden (2000)	Haritage Foundation
Індекс корупції (HERleg)	Van Rooden (2000)	Haritage Foundation
Рівень розвитку демократії (Frdem)	Van Rooden (2000)	Індекс “Nations in Transit” публікується у Freedom House
Рівень економічної свободи (FRec)	Van Rooden (2000)	Індекс “Nations in Transit” публікується у Freedom House
Індекс громадянських прав та свобод (FRpol)	Van Rooden (2000)	Індекс “Nations in Transit” публікується у Freedom House
Ефективність правової системи (EBRDleg)	Van Rooden (2000), Moers (1999), Laeven, Beck (2005)	Індекс Rule of Law, підтримуємий EBRD
Індекси інституціонального середовища (WB)	Van Rooden (2000), Brunetti (1997), Ahrens, Meurer (2000)	Індекси підтримуються World Bank, World Development Report
Політичний ризик	Van Rooden (2000), Meurer (2000)	Підтримується Evromoney
Ефективність інвестиційного законодавства	Moers (1999)	Індекс підтримується Ivestment Law by EBRD
Індекс корупції (EBRDgen)	Laeven, Beck (2005)	Індекс підтримується Corruption by EBRD
Загальний рівень інституційного розвитку	Laeven, Beck (2005)	Індекс підтримується Institutional Development by EBRD
Передбачуваність впроваджуємих законів	Brunetti (1997)	Індекс підтримується Predictability of Ruels by World Bank
Невизначеність зміни	Brunetti (1997)	Індекс підтримується

курсу виконавчої влади		Political Stability by World Bank
Надійність судочинства	Brunetti (1997)	Індекс підтримується Judiciary Reliability by World Bank
Розповсюдженість корупції	Brunetti (1997)	Індекс підтримується Lack of corruption by World Bank
Розповсюдженість корупції	Meurer (2000)	Індекс підтримується Transparency International
Суспільний капітал (1)	Raser, Wollance (2001)	Частка громадської активності World Values Survey
Суспільний капітал (2)	Raser, Wollance (2001)	Індекс довіри державним інституціям World Values Survey

Таблиця 3

Основні індексні показники державного управління України

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
індекс ефективності органів державного управління WGI (<i>Government Effectiveness</i>)	-	-0,7	-0,7	-0,5	-0,4	-0,6	-0,7	-0,8	-0,7
індекс якості регулюючої політики	-	-0,5	-0,7	-0,5	-0,3	-0,55	-0,7	-0,8	-0,8
індекс якості правових інституцій <i>Rule of Law</i>	-	-0,55	-0,9	-0,7	-0,6	-0,7	-0,8	-0,8	-0,85
індекс антикорупційного контролю <i>Control of Corruption</i>	-	-0,8	-1,0	-0,8	-0,6	-0,7	-0,7	-0,8	-0,8
індекс громадського контролю держу	-	-0,4	-0,55	-0,6	-0,4	-0,2	-0,2	-0,3	-0,4

правління <i>Voice and Accountability</i>									
індикатор політичної стабільності <i>Political Stability</i>	-	-0,25	- 0,35	-0,4	- 0,33	-0,3	-0,3	-0,4	- 0,45
індекс сприйняття корупції <i>Transparency International TI*</i>	-	2,8	1,5	2,2	2,7	2,9	2,8	2,9	2,9
індекс економічної свободи**	-	4	3,9	3,2	3,4	3,6	3,7	4,0	4,2
індекс умов інвестування <i>(Investment Profile)</i>	-	4,1	3	4	6	6,5	8	7	4
законність	-	4	4	4	4	4	4	4	4
якість діяльності державного управлінського апарату	-	-	1	1	1	1	1	1	1
індекс демократичної відповідальності політичних організацій	-	-	5	2,5	4,9	5,2	5,5	5,6	5,2
індикатор трансформації державного управління	1	2	2	2	2	2	2	2	2
індекс конкурентної політики	2	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35
індекс якості банківської реформи та лібералізації процентної ставки	1	1	2	2,35	2,5	3	3	3	2,5
ефективність органів запобігання корупції	-	65	71,4	73	81	72,1	67,9	42,0	25,0
індекс обмеження виконавчої влади	-	3	5	5	5	5	5	5	6

індекс політичної конкуренції	3	4	3	3	3	3	3	3	3
індикатор громадянських свобод***	-	4	4	4	2	2	2	2	2

індекси WGI приймають значення в інтервалі від -2,5 до 2,5. Чим вище значення – тим більша якість держуправління

* - більше значення індексу означає зниження корупції

** - зниження індексу відповідає посиленню економічної свободи Heritage Foundation (www.heritage.org) та інститут Фрейзера (www.fraser.org, <http://www.freetheworld.com>)

*** - за матеріалами *Freedom in the World*

розвиток трансформаційних економік були отримані чотири основні блоки факторів, які і будуть покладені в основу нашого подальшого дослідження в умовах української специфіки ринкової трансформації:

- власність та контроль за її трансформацією;
 - створення комфортного ділового середовища як результат регулюючої та координуючої функції державного управління;
 - регулювання та контроль, що виражені у регуляторній політиці та розвитку системи контролю (аудит, регуляторна політика, державний господарський нагляд);
 - законодавче забезпечення та практика судочинства;
- розвиток та актуалізація менеджменту всіх ланок (від підприємства, держаних органів до зовнішніх позицій на базі використання політики “менеджменту змін”).

2.3. Трансформація корпоративного глобалізму у напрямки регіональної конвергенції в умовах подолання світової фінансової кризи

Суспільні науки незважаючи на чисельні зусилля не змогли надати достатньо обґрунтованого та прийнятого більшістю людства узагальнення

щодо створення збалансованого механізму розвитку людства. Конфронтації та катаклізми політичного та економічного характеру на протязі розвитку чергового витка цивілізації продовжують залишатися засобом вирішення проблем забезпечення розвитку та долучення до актуального ресурсного інструменту. Суспільно-гуманітарна наука, побудована системних узагальненнях механістичної ньютонівської моделі не передбачила настання поточної світової кризи геополітичного та економічного порядку, не спромоглась забезпечити стабільний збалансований розвиток суспільства, ефективність влади. На фоні розчарування класичними раціональними системами виникла теорія “не рівнозважених систем” І.Пригожина (Нобелівська премія, 1996 р.), як спосіб подолання лінійності в розвитку, механізмах створення економічного простору та досягнення бажаного результату.

Питання лінійності у системі економічних теорій розвитку людства та держави частково нами досліджувалось, проте ми відзначаємо, що розвиток як система та відповідні механізми були побудовані на використанні виключно методів поступового переходу до наднаціональних інститутів які проголошуються як “единственный метод вернуть..исключительные качества..» [50]. Практично еволюційність, рівнозваженість, збалансованість, стабільність закладені як основи світового порядку, міжнародних та економічних відносин, світового розвитку держав та основи інтеграції та доступу до обраного суспільством ресурсного дефіциту. Закріплення статичності досягається збереженням навіть не основи системи розподілу, а екстенсивної системи створення вартості. І це закладається у кожному з механізмів світового ринкового обороту. Зміна критерію оптимізації – не змінює сутності та напрямку процесу.

Експансія американської економічної системи довгий час обґрунтовувалась як природний процес розвитку суспільства. В цьому сенсі уваги заслуговує альтернативні концепції європейських учених, які стали засновникам теорії регіональної інтеграції (А.Маршаль, П.Юрі, Ж.Деніо).

Сучасні концепції правової держави громадянського суспільства в системі ліберального капіталізму мають у своїй основі філософські побудови Б.Спінози (використання факторів зовнішньої природи для вдосконалення внутрішньої сутності людини), У.Локка (вдосконалення державної влади), П.-А.Гольбаха (обґрунтування права нації на громадянську свободу як основу майбутнього союзу) [51]. Практично в теоретичних концепціях обґрунтування логіко-філософських напрямків забезпечення побудови соціально комфортного суспільства завжди була присутня в тій або іншій мірі прояву ідея інституціональності, як основи забезпечення конституційності, урегулювання міждержавних та національних відносин, культивування у суспільстві гуманістичних засобів існування.

Проте практична реалізація ідеї комфортного суспільства завжди стикалась з питанням професійності управління, згоди правлячої або майнової еліти щодо свідомого обрання засобів безконфліктного зростання. Неможливість досягти цієї ідеї за рахунок внутрішнього регулювання в рамках однієї країни стикалась з векторами зовнішнього тиску, а нездатність досягти довгострокового позитивного результату у міжнародних позиційних об'єднаннях підживлювалась бажанням забезпечити особисті національні переваги за рахунок менш розвинених або досвідчених у переговорному та консолідаційному процесі партнерів. Можна стверджувати, що формуванню загальної концепції соціально-економічної інтеграції на різних фазах розвитку людства завжди заважала “конфліктна доктрина” яка ставала на протидію теоріям “разумного егоцентризма» А.Сміта та маржиналістським теоріям Д.М.Кейнса, оскільки вони базувались на тій або іншій транскрипції екстенсивної пірамідальної ньютонівської моделі розвитку, що змодельовала систему виробництва, формування вартості та собівартості, розподілу. Тому, створювані союзи за економічним, політичним та культурним принципом розповсюджували методи екстенсивного ресурсного капіталізму у варіантах невійськового включення у зону впливу.

Основою створення Спільного ринку та його чотирьох векторів свободи обміну та переміщення: робочої сили, послуг, капіталу, товарів - стала концепція великого господарського простору А.Предоля, концепція географічної спільності та подолання дрібної державності Ф.Клерка, розвинена Ж.-Ф.Денію до порівняння з еволюцією розвитку та створення ТНК, яка тільки єдина могла забезпечити розвиток наукових досліджень, ріст продуктивності праці, зниження цін, зростання споживання.

Теоретики ЄС висували на перший план конкурентну структуру ринку в якості критерію формування піраміди [52]. Проте, вже з перших років існування стало зрозумілим, що Спільний ринок не забезпечує вирівнювання економічної ситуації серед учасників, не забезпечує рівноваги та стабільності навіть серед країн-учасниць, а лише закріплює та посилює диспропорції [53].

За визнанням західних вчених класичний лібералізм втратив оптимізм стати засобом подолання економічної нестійкості та несправедливості [54]. Замість перегляду основ економічних стосунків та принципів об'єднання були здійснені спроби знайти нове теоретичне обґрунтування та створити новий орієнтир для продовження експерименту зі збереження пірамідальності. З цією метою використовувались в різні часи теорії автоматичного ринкового регулювання та торгівельних об'єднань К.Вінера, Б.Белаша, концепція «структурної інтеграції» А.Маршала та М.Бене. Спроба створити мікс між лібералізмом та конфліктологією була зроблена Ф.фон Хаейком, коли набуло актуальності зростання протиріч між соціально ринковим Євросоюзом та неолібералізмом США. Боротьба неолібералізму, «тетчерізму», «рейгономіки» завершилась майже розпадом СОТ у Давосі у 2005 році, де було вирішено за рахунок залучення нових ресурсних донорів підтримати конструкції на період розробки нової архітектури забезпечення існування системи та старих засадах. Це підтверджується основними висновками Лісабонського самміту ЄС щодо несумісності доктрин розвитку.

Основою цього процесу західні вчені визнають кризу влади, дерегулюючі вектори у системі державності, що підживлюють зростання

недовіри та прихованого (тихого) супротиву глобалізаційним технологіям, які асоціюються у суспільства з тиском мегавласників через інструменти корпоративного впливу на поведінку державного управління. За думкою експерта Ради Федеральної резервної системи, президента Visa USA «Ирония судьбы ..состоит в том, что попытка объединить..страны...в конце концов приведет к результату ... в точности противоположному...Она создаст ситуацию, когда лидеры отдельных государств начнут винить в своих экономических и финансовых проблемах те рамки, которые им предоставили.» [55]. Аналітики ЄС при розробці програми «Європа-2010» відзначали, що національні уряди та держави передають частину своїх функцій приватним організаціям, стимулюючи створення суспільних організацій як громовідводи для підтримки ілюзії делегування управлінських функцій представникам суспільства які мають бути здатні забезпечити впровадження потреб соціуму у управління державою та розвитком, замовчуючи, що вирішальні інструменти впливу так би мовити «приватизовані».

Історія створення союзів на тій або іншій основі завжди має поштовхом поточну кризу та усвідомлення неспроможності її подолання в рамках однієї країни. Світова криза 70-х років започаткувала політичну інтеграцію на базі валютно-економічного союзу. За висловом депутата французьких Національних зборів Ж.Пудевінь «Соглашаясь на создание единой валюты, европейские государства допускают отказ от владения одним из основных орудий национальной политики» [56]. Міжнародні форми державної кооперації, що стали ґрунтом для перетворення постіндустріального капіталізму у формат капіталізму організаційного. Його існування забезпечувало перш за все вирішення завдань економічної кооперації шляхом свідомого делегування частини державних функцій наднаціональним владним структурам. Ідея створення об'єднаного господарського простору мала більш широку мету – підготовки фундаменту для створення політичної

інтеграції та формування надстройки для побудови об'єднаної держави на засадах федералізму [50].

Наступна реконструкція інститутів Співдружності ставила мала завдання реалізації стратегії перетворення ЄС у «політичну силу», «супердержаву», що означало перетворення Співдружності не стільки у соціально-економічний, скільки у політичний простір. В 1992 р. ЄС почало своє перетворення у Європейський союз із спільним ринком, спільною зовнішньою політикою, спільною системою безпеки, правочину та юстиції. Але влітку 2005 р. Угода про Конституцію Європи була відхилена Францією та Голландією, а ратифікована Литвою, Угорщиною, Іспанією.

Основою спільності стратегій ЄС та США у 70-80-ті роки було забезпечення ядерного та ідеологічного протистояння соціалістичній системі. З її крахом, внутрішні протиріччя партнерів-супротивників загострилися і унеможливили збереження економічних конструкцій, як бази американського домінування, надалі. За словами З.Бжезинського розширення Європи «не должно привести к настолько интегрированной Европе, чтобы она смогла бросить вызов Соединенным Штатам в вопросах геополитической важности» [57], оскільки розвиток цього вектору позбавляв США та долар ролі панівної світової валюти, адже процес західноєвропейської інтеграції практично розмивав атлантичний простір, що утворився у післявоєнні роки та надбав сили на фоні великої рецесії 70-років.

Ця теза проявляється у зміні балансу сил у міжнародному економічному просторі, що особливо яскраво проявилась з початком XXI століття. Частина країн, на чолі із США розвивала фондові інструменти як засіб забезпечення переваг у фінансовому секторі та посилення панамериканського акценту у розвитку глобалізації. Результатом стало зростання капіталізації фондових ринків США та Великобританії з 62 та 78% в 1995 році до рівня 145 та 171% - у 2007 р. За цей же період сукупний борг корпорацій та домогосподарств зріс з 138% та 142 % до рівня 228% та 249% ВВП відповідно. У 17 разів виріс новітній ринок фінансовий ринок – ринок

деривативів, який контролювався на 67% вказаними країнами. Ці країни із долученням іпотечних систем побудованих на оперуванні фіктивним капіталом в Іспанії, Італії, Ірландії та Ісландії, стали джерелами виробництва кризи (risk-makers) [58]. Спочатку існувала та підтримувалась у визначених країнах думка щодо периферійного характеру кризи, адже після розпаду Радянського Союзу (1991 р.) настав дефолт Мексики (1994 р.), у 1998 р. співпали дефолт Росії та азійська фінансова криза, а у 2001 р. – аргентинська.

Вплив цього напрямку посилив роз'єднуючий вектор, і він надав сили вкупі з тиском політичного централізму. Паралельно переорієнтація напрямку фінансових потоків у віртуальне обертання спровокувало ресурсні країни використовувати цей ще не перевірений засіб отримання маржинальної різниці. Тільки за означений період нафтодобувні країни збільшили свої вклади у фондові інструменти США та Великобританії майже у 90 разів (з 40,1 до 683,7 трлн.долл). Таким чином одна частина світу – виробляла базовий ресурс, друга – створювала віртуальний надкапітал. Європа у цей час знаходилась осторонь процесу та розвивала власний простір.

Але процес переходу до федерального об'єднання в Європі супроводжувався процесом поступок у питаннях влади, що і слугувало основою для відмови від розвитку об'єднавчої конструкції. На нашу думку, і більшим ступнем вірогідності слід очікувати реалізації консолідаційної програми у напрямку конфідеративності, що зберігає головні атрибути державності та владної еліти.

Формальним приводом для обґрунтування відмови створення спільного Уряду (передачі прав КЕС) став «національний егоцентризм» та популізм¹, у якому звинувачували перш за все лідерів несистемних партій: «Северная лига» (Італія) та «Народный фронт» (Франція) та народні партії у Данії, Португалії, Австрії. Безумовно у означеного процесу давні історичні корені,

¹ Популізм – універсальний європейський рух проти захоплення державного управління економічними перевагами за рахунок потреб забезпечення збалансованої соціальної політики, що виступає проти глобалізації, має антиамериканські настрої та прагне збереження прав нації на результати суспільного добробуту та природної території (авт).

які ґрунтуються на невирішених в рамках модернізованих конструкціях постіндустріального суспільства розбіжностях між консерватизмом (управління, розподіл та майнові права на землю), лібералізмом (капітал та створення формальних умов для розширення участі у власності) та соціалізмом (забезпечення відтворення працездатності та балансу між суспільними та соціальними чинниками). Усі ці протиріччя не були подолані або хоча б угамовані у процесі створення глобалізаційних конструкцій. В межах ліберальних союзів постійно зростала кількість “нових бідних”, частково за рахунок потужної мігранської хвилі, яку називають шістнадцятою державою ЄС, оскільки нерегульованість процесу створила масштабні національні гетто, що живуть своїм життям. До цього процесу активно долучились пострадянські держави. Ліберальна демократія та держава опинились у стані кризи. На цьому фоні посилюється напрямок досліджень щодо шкоди надмірної демократії та кризи влади як наслідку децентралізації у державному управлінні та відмови від виконання господарських функцій [59], відсторонення від активної функції арбітра у вирішенні соціальних та економічних конфліктів.

Професор Гарвардського університету С.Ханінгтон наголошує що “Запад по существу использует международные организации, военную силу, чтобы сохранить западное превосходство, защитить западные интересы и распространить западные политические и экономические ценности» та частіше за все замість угамування конфлікту випуває у ролі постачальника зброї [60]. Після закінчення холодної війни у світі з 1991 року велося близько 50 етнічних військових конфліктів, 30 з яких відбувались поблизу з національними кордонами України. І це теж прояв глобалізаційних засобів експорту демократії. Прихильником таких дій з боку самовисунувшихся на роль світового впорядковувача країн були очільники наддержавних організацій (Коффі Анан) які були здатні перейти від згоди на силову реалізацію програми спільного захисту до вибіркової відміни суверенітету у цілях демократизації внутрішнього простору. Своєю незгоду з цим висловили

не тільки прихильники нормативно-інституціонального розвитку, але і консолідований сектор ринкових країн. Це привнесло у розвиток глобалізації нові завдання: визначення критеріїв добропорядності.

Експансія глобальної влади потребує і визначення у міжнародному сенсі інституціонального забезпечення та системи комунікації, перехресної із внутрішньодержавною. Існуючі моделі наддержавних інституцій пропонують членство у школі демократії та ринковості, створення або імплантації розвинених ринкових механізмів у молоді трансформаційні економічні конструкції. Проте навіть новітні лібералізаційні освітні заклади не змогли позбавитись від спроб нав'язування політичних та ліберально-демократичних підходів у внутрішній інституційній устрій. Замість цього був отриманий протилежний результат – посилені регіональні тенденції в управлінні. Розуміння цього факту стала поштовхом до «добровільної» ініціативи з делегування більш широких повноважень регіональним осередкам наддержавних установ. Велика вісімка перетворилась на велику двадцятку все-таки з метою перетворити її у плацдарм для координації зусиль у забезпеченні визначеного напрямку глобалізації.

Незважаючи на усвідомлення цих та інших наслідків панамериканського шляху глобалізації ресурсні країни масовано стали відмовлятися від системи позик. На чолі процесу стали Індія, країни ОПЕК, Індонезія, Росія.

Глобалізація різко посилила нерівність у доходах як у середині країни, так і між країнами. Спроба синхронізації ділових циклів, незважаючи на використання розвиненого матапарату не принесла результату у вирівнюванні номінальних ставок як основи регулювання інфляційної складової стримування рівномірного росту [61]. Незважаючи на те, що довгострокова ринкова ставка в євроекономіці нижче 4%, а такого рівня багато хто із країн-членів не міг собі дозволити, інфляційний диференціал в зоні євро залишився більше процентного (таблиця 4).

Таблиця 4.

Індекси реального ВВП за 1990-2009 роки

ВВП/роки	до попереднього року	до 1990 року
1991	91,3	82,3
1992	90,1	82,3
1993	85,8	70,6
1994	77,1	54,4
1995	87,8	47,8
1996	90,0	43,0
1997	97,0	41,7
1998	98,1	40,9
1999	99,8	40,8
2000	105,9	43,2
2001	109,2	47,2
2002	105,2	49,7
2003	109,6	54,4
2004	112,1	61,0
2005	102,6	62,5
2006	107,3	66,8
2007	107,9	66,9
2008	102,1	57,3
2009	78,0	41,7

Джерела: [62, 63,]

Це пов'язано з тим, що фінансовий ринок інтегрувався та вирівняв ставки швидше, ніж ринок товарний. Безумовно, було досягнуто синхронізацію ділових циклів в ЄС, що підтвердило теоретичні висновки Ф.Франкленда та А.Роуза [64]. В наслідок того, що процеси вирівнювання та стримування інфляції відбувались з різною швидкістю, досягти помітних зрушень не вдалось, навіть за прийняття жорсткої директиви Центробанку відносно утримування інфляції до рівня 2%. Розходження між досягненнями країн-членів були у межах 1,5% понад заданого параметра (Греція, Ірландія, Іспанія, Португалія, Нідерланди). Навіть Германия та Франція не змогли утримати бюджетний дефіцит у межах 3% ВВП. Це спонукало Великобританію зняти з розгляду до 2007 року питання щодо кооптації у зону ЄС. Настання світової фінансової кризи відтермінує цей процес ще на довше.

Означені події спонукали глобального регулятора приділяти більше уваги попередженню повернення до економічного націоналізму. Вплив та залучення до кон'юнктурних засобів створення вартості негативно вплинув на молоді трансформаційні держави з точки зору здатності критичної оцінки власних в тому числі і політичних можливостей. На фоні фінансової глобалізації, гіпотетичної можливості залучення до формування нового світоустрою за рахунок убудованості у американську конструкцію створення віртуального надприбутку навіть на сировинній хвилі створили ілюзію можливості реального впливу та участі у формуванні багатополюсного світу.

Означені факти створюють широкі можливості для критичного розгляду спроможності глобалізації виконати завдання встановлення рівності та більшої соціальної справедливості та забезпечити збалансований суспільний прогрес. На цьому фоні прихильники антиглобалізаційного розвитку висувують соціально-ринкову концепцію гармонізації світового устрою. Залишаючи основу ринковості – вільну торгівлю, необхідна вага додається засобам регулювання, здійснювати які має держава - в рамках свого суверенного національного простору, та Рада – в межах спільного економічного простору.

Якісні зміни у стратегії економічного спільного простору відбулись на фоні подолання кризи та стагфляції 70-80-х років. Після обвалу СЕВ у 90-х необхідність у залученні дешевої сировини створює умови для розвитку стратегічного партнерства Схід-Захід, що включає до 40% обсягу зовнішньої торгівлі.

Відповідно до цих тенденцій євроспільнота розробляла нову програму «Європа – 2010», яка закладала в якості стратегії – розвиток капіталістичного накопичення, а в якості тактики здійснення - раціоналістичний та комунітарний підхід до міжнародної кооперації. В цьому сенсі глобалізація була представлена як процес технічної модернізації процесу переміщення та розвитку робочої сили, пришвидшення росту виробництва, згладжування гострих кутів між громадянськими та соціальними диспропорціями,

національними урядами та опозицією. Проте, якщо означені проблеми ще можна зменшити за рахунок посилення регулятивних та контролюючих функцій державного управління, то вгамувати тиск транснаціональних корпорацій на середнє та дрібне підприємництво – основу конфліктності та кризових явищ у суспільствах різного рівня розвитку, майже не можливо без системних та об'єднаних активних впливів із боку соціалізованого суспільства та держави. І - це проблема не тільки молодих ринкових економік. У Франції 95% підприємницького сектору представлена дрібними та середніми власниками, у Великобританії – їх кількість складає 92%.

Основою оновленого вектора партнерства залишається екстенсивний засіб забезпечення формування вартості, із яскраво вираженим сировинним фактором. Східна стратегія СПС 1997 р. за визначенням Хав'єра Солана [65] залишається засобом закріплення власних економічних інтересів, забезпечення політичних переваг із відтінком євроцентризму. Стратегія партнерства була побудована на засадах ресурсного донорства. Енергетичне партнерство та включення у співпрацю сировинних галузей, видобутку кольорових металів, деревини сформували новий напрямок у глобалізаційному процесі – “система просторів”, як уособлення центробіжних тенденцій. Тобто, замість прискорення створення єдиного спільного простору на чолі із США, вірогідніше за все буде обраний шлях створення малих територіальних та ситуативних спільнот, що об'єднуються за принципом середньострокових інтересів. Деякі експерти намагаються визначити майбутні центри консолідації: США – у Північній Америці; Чілі або Венесуела – у Латинській Америці; ЕС у Центральній Європі; Росія – у частині простору СНГ; Китай – на території пострадянської та трансформаційної Азії; Японія та частина постколоніальних азійських держав; ОАЕ – серед більшості країн мусульманського світу. За рамками новітніх міжнародних конструкцій залишається ресурсобідна чорна Африка. Проте, існують досить потужні вектори приєднання її до китайсько-азійської групи на засадах спільності проблем боротьби з бідністю, соціальним

невдоволенням та голодом. Цей вектор має право на життя з огляду на те, що саме Китай на поточний час є основним спонсором міжнародних донорських організацій, а державне керівництво Китаю прагне не тільки де факто, а і де юре подолати периферійність та стати в рівень із основними конструкторами посткризового світоустрою.

Таким чином, у майбутньому посткризовому світі продовження розвитку глобалізаційних процесів можливе за рахунок створення 4 або 6 просторів, що будуть уособлювати спорідненість інтересів і намагатись в міжкомунікативних рамках досягти равнозваженості у системі економічних стосунків.

Врахування суспільних потреб у процесі створення альянсів, надання пільгових режимів функціонування компаніям на національному та наднаціональному рівнях стало необхідним у процесі забезпечення збалансованого розвитку в рамках співдружності. Р.Гріффітс, Н.Клейнер, А.Клемм, Р.Версано [66, 67, 68] наголошують на наявності запеклої конкуренції між урядами за ефективно працюючі міжнародні компанії.

Особливої актуальності ця проблема набувала відносно формування загальних засад функціонування Європейських компаній, призначення яких вести бізнес на широких територіях та за межами ЄС. Великобританія рахує для себе доцільним перейти до системи повільної офшоризації власного економічного простору аби втримати та залучити ефективного платника [69].

За результатами дослідження на теоретичному та практичному рівнях було встановлено, що темпи росту, ефективність управління суспільством та виробництвом, політичний курс залежить від соціальної бази та можливостей досягнення соціального консенсусу між різними прошарками суспільства. Створення такої бази забезпечує професійне державне управління, здатність уряду реалізувати завдання балансу інтересів, забезпечити координування між діяльністю крупного та дрібного бізнесу, потребами суспільства, вимогами відтворювальних процесів у сфері людського капіталу, соціальної рівноваги у національному просторі.

На користь інтеграції до ЄС України, Росії, Білорусії, Молдови висловлюються представники інтелектуальної, правлячої та бізнес еліти. Географічне становище цих країн, історичні зв'язки, культурні та релігійні інтереси, спільна діяльність у різних проектах теж додають позитивної ваги. Але політичний чинник залишається більш дієвим ніж економічний. Вступ України до СОТ мав теж спрацювати як додатковий важіль переконання на користь необхідності прискорення кооптації до наддержавних об'єднань.

Нажаль, саме Україні не вдалось отримати навіть більш-менш пристойний позитивний результат від вступу. А система вимог до потенціальних учасників залишається жорсткою. З них найбільш важкими у поточних умовах здаються: утримання інфляції на рівні менше 5%-7% та адаптація законодавства. Ці моменти будуть розглянуті у наступному матеріалі дослідження. Але треба відзначити, що на перших порах нам пропонується адаптація – тобто безоговоркове прийняття рекомендацій директив і, тільки з набуттям членства, можна буде перейти до гармонізації законодавства, – тобто за результатами переговорного процесу та представленню наукової доказової бази існує теоретична можливість внести у разі схвалення всіма членами ради ті інші виправлення до діючих законів ЄС аби пом'якшити їх норми для власного економічного простору або окремої товарної групи.

Треба мати на увазі, що ЄС не випускає зі своєї уваги та впливу товарну політику навіть, якщо вона не йде на користь інвестиційній діяльності та науково-технічному співробітництву. ЄС використовує своє більш вигідне становище та співвідношення сил закріпити за пострадянськими країнами статус країн - ресурсних донорів (Додаток 1 таблиця 5) та ринку збуту своєї продукції більш високого технологічного, наукомісткого та машинотехнічного рівня. За даними досліджень відмінність у структурі взаємного постачання по позиції машинотехнічних виробів у Росії складає 30:1 [70, с.262] на користь ЄС, а в Україні - 49:1 .

Треба додати, що в старій Європі потужні суперечки точаться в середині первинного та розширеного Євросоюзу, що дозволяє досить впевнено говорити про необхідність усвідомлення пострадянськими державами, що ніхто в ринковому світі не виховує собі майбутнього конкурента. Тільки об'єднання із країнами, що мають споріднені завдання розвитку національного суспільства та схожі проблеми з їх реалізацією, схожі норми політичної поведінки, які забезпечують передбачуваність учасників об'єднання дозволяє створити ефективне та економічно спроможне суспільство.

РОЗДІЛ 3. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗА ДОМОГОЮ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ

3.1. Інтеграційна невизначеність у національному державному управлінні

Теоретичні основи поточної інтеграційної невизначеності були передбачені у ранніх роботах американського політолога К.Дойча [71], який не тільки проголосив основною метою інтеграції забезпечення стабільності і миру, сформував принципи наднаціональних підходів до євро інтеграції, а і аргументував життєздатність національної держави, її місце у комунікативних процесах. На наш погляд для усвідомлення вектору інтеграції для національного суспільства важливим є визначення відповідності нашої країни за критеріями:

1. взаємної відповідності частин майбутнього союзу;
2. сумісність їх цінностей;
3. взаємна відповідальність (наявність максимального рівня співпадіння);
4. суспільна ідентичність або лояльність.

За умови найбільш близького співпадіння за даними критеріями можлива започаткування інтеграційного процесу. Проте наявність адекватних умов ще не означає успішного здійснення інтеграційного процесу. Для його ефективного проведення потрібно виконання наступних умов:

- сумісність норм політичної поведінки;
- більш високе, порівняно із суміжними територіями економічне зростання;
- розширення політичних та економічних еліт;
- зростання зустрічних інформаційних потоків та темпів їх обміном;

- передбачуваність поведінки всіх учасників.

Для успішної реалізації завдань національної інтеграції крім виробництва прийнятної для суспільства групи цінностей потрібне забезпечення сприйняття виправданості ранжування у їх розподілі. Проте обмеженість національних ресурсів поєднана з факторами об'єктивної трансформаційної рецесії в економіці та зламами у системі менеджменту на державному та корпоративному рівні створює додаткове конфліктне навантаження у національному суспільно-економічному середовищі, формує чинники обмеження можливостям країни щодо повного досягнення своїх цілей.

Дуже цікавим є, на нашу думку, твердження російського філософа М.Лосського щодо штучного прискорення або аморфно еволюційного (саморозвиткового) реформування, яке на його думку не здатне забезпечити вищий щабель розвитку суспільства, а руйнує досягнуте раніше [72], умовою за рахунок якої адаптація перетворюється у фрустрацію є невміння або стимулювання конфліктів, що народжені міні кризами нелегітимної участі та “негативної свободи” (таблиця 6).

Таблиця 6

Моделі створення корпоративного сектору в тарнсформаційних економіках

Моделі приватизації	Країни застосування
1. Масова програма приватизації	Росія, Чехословаччина, Литва, Грузія, Монголія, Албанія, Вірменія, Казахстан, Румунія, Узбекистан, Україна
	Ця модель об’єднувала широкомасштабну корпоратизацію та розподіл приватизаційних чеків серед громадян. Елементи моделі: закрита підписка на акції серед співробітників, система чекових аукціонів та посередників у вигляді чекових фондів (не всюди). Результат завжди „розмитий”, більшою мірою негативний , оскільки потім настає етап концентрації власності.
2. Модель інсайдерів	Росія, Грузія, частково Словенія

	Значне поширення мала у Польщі, Румунії, Словенії, Хорватії. Базується на придбанні приватизованого підприємства або домінуючої частки працюючими робітниками та менеджерами з формальним правом продажу акцій. За цією системою максимальні пільги були надані у Росії – стала офіційною „субмоделлю” (51% акцій), Словенії (20% - безоплатно, а 40% - за половину вартості за закритою підпискою). Набута в ході перебудови робітниками власність була у різний спосіб консолідована. На цьому етапі роль менеджерів-інсайдерів – була найбільш впливовою.
3. Модель одноразового мажоритарного контролю (аутсайдерів)	Угорщина, Естонія, НДР Ґрунтується на встановленні мажоритарного контролю над підприємством з боку зовнішнього власника (більше 50% акцій). Її більш цивілізований варіант у Великобританії - „case-by-case”. З точки зору корпоративного управління дістала поширення та розвитку у Угорщині та Естонії. Подальший розвиток залежить від початкової форми приватизації (аукціон, конкурс, прямий продаж, продаж пов’язаному зовнішньому інвестору). В ЦСЄ здійснювався за виконанням умов: капіталовкладення, часткова оплата покупки поставками сучасного технологічного обладнання, зростання експорту, збереження обумовленого рівня зайнятості, що забезпечувало гарантію подальшого розвитку підприємства.
4. Модель змішаного (приватно-державного) контролю	Угорщина, Словаччина, Чехія, Македонія, Хорватія

Наслідком відсторонення державних інституцій від завдань суспільного, включаючи соціальний, економічний та корпоративний аспекти, регулювання є постійне знаходження в стані кризи мікро та середнього рівня, яка реалізується через систему владних, політичних та кланово-економічних конфліктів. Розвиток такої кризи відбувається у вигляді “ігор”, “дебатів” або за рахунок свідомого використання регламентних процедур та законодавчих

колізій [73]. Прояв ознак зростання “негативної свободи” відбувається у середовищах “маргіналізованої політики” та близьких до них прошарків, який перетворюється в результаті у кризу між вектором конструювання та базою реалізації. Треба відзначити, що дослідження сприйняття суспільних трансформацій національним соціумом, нажаль не забезпечують належного рівня повноти та адекватності, оскільки страждають майже тотальним бажанням “потрапити у струю” політичного та донорського вектору. Але, дослідження доступних та не політизованих наукових джерел дозволяє зробити деякі узагальнення:

зміна політичних ініціатив народжує зміну вектору економічних та інтеграційних чинників розвитку країни;

розвиток демократизації без структуруючого впливу центрального управління провокує, а іноді стимулює виникнення деформацій у структурі влади, руйнує виконавчу дисципліну, регіональні чинники набувають деструктивного характеру з одного боку за рахунок свідомого обрання конфліктності як шляху набуття влади та власності, з другого – за рахунок відсутності повноти інформації щодо відбуваючихся всередині та ззовні процесам та ініціаторів джерел здійснення впливу.

В цій ситуації ослаблення державного управління диференціацією віддзеркалює протиріччя всередині правлячої еліти. Зміна критеріїв, свідомо односторонність або навіть гіпертрофія одного з чинників дозволяє більш ефективно поділити ресурсний простір на своїх та чужих, забезпечивши за цією ознакою надання преференцій та об'єктів для свідомого лобіювання. В умовах виникнення безлічі центрів впливу ефективність управлінських рішень наближається до мінімуму. Західна наукова література визначає цей процес як кризу інклюзивності – тобто послідовне падіння активності прийнятих центром рішень на нижчих рівнях влади. Звідси прояви автономізації, розвиток векторів федеративності. В унітарних державах такі процеси менш помітні, але їх прояви в Україні – це не тільки проблеми АР Крим, західних або східних регіонів, це і постійні спроби внесення поправок

до Основного Закону, регулювання розподілу владних повноважень між центральною та місцевою владами. Це типові ознаки інституціональної кризи, які зародились ще у нетрях ринкової трансформації СРСР та продовжуються у СНГ.

За дослідженням В.Якушика “це є специфічними рисами...для бунту...” політичного протесту [74, 75, 76]. Цей процес проявляється у зниженні рівня підтримки національної ознаки визначеності соціуму. За даними Е.Головахи, в 1990 році 47% респондентів визначали себе як “громадяни України”, в 2000 році - 35%; в 2006 - 32%; а в 2009 - 29% [77]. Зниження рівня підтримки незалежності відбулось в 1997, 2006 та 2009 роках після усвідомлення в першому випадку економічних наслідків першої фінансової кризи, у другому – після розуміння неспроможності отримання соціальних результатів за рахунок політичної рокировки, третє – після отримання перших наслідків світової фінансової кризи на фоні глибокої конкурентної боротьби за політичну та економічну владу правлячої еліти всіх рівнів та кольорів.

З огляду на зазначене слід більш критично віднестись до активних порад зовнішніх консультантів щодо забезпечення стійкості та стабільності у політичній системі трансформаційних країн. Дослідження цього процесу, виконані в постколоніальних країнах, що стали на шлях ринковості та долали багатонаціональність та нерівномірність внутрішнього розвитку свідчить, що стійка рівновага в політикумі, відсутність ротації правлячих сил у державному управлінні для розвиваючихся країн – це лише збереження та відтворення відсталості [78].

Найважливіші національні інтереси будь-якої країни визначаються завданнями забезпечення її самозбереження та розвитку. Проте аналітики відзначають, що сучасна криза економічного простору у значному ступеню пов'язана з неефективністю роботи державних та наддержавних інституцій. Головним її чинником вважається послаблення впливу науки на владні структури національних держав [79]. Західні вчені наголошують на перетворенні суспільства «золотого мільярду» на «суспільство ризику», що

ґрунтується навіть не на консервації своїх переваг, а скоріше – на закріпленні права «зняття вершків». Поточну кризу держави пов'язують із кризою можливостей раціоналістичного неоекінсіанського регулювання викликану напрямком потреб транснаціональних корпорацій.

На наш погляд правомірно ставити питання відносно транзиту конфлікту соціуму та приватної власності на всі сфери життя суспільства незалежно від ступеню угруповання. Так, наприклад, за свідченням західних науковців, комерціалізація основ наукової та освітньої діяльності чітко проявила два вектори конфлікту: керівництво університетами як комерційним підприємством, де головне завдання – забезпечення фінансування та прибутковості, та керівництво університетами, як центрами інтелектуального розвитку, незалежно від рівня дохідності. Тобто на лице конфлікт способу управління через конфлікт цілей короткострокових та довгострокових, приватних та суспільно необхідних. Вибір розвинених ринкових держав, незважаючи на явні переваги комерційного підходу реалізовано у Лісабонській стратегії підтримки на державному рівні фундаментальної науки, системи університетської освіти як свідому суспільно обґрунтовану відмову від кон'юнктурних можливостей на користь забезпечення довготермінового розвитку та закріплення потенціалу.

Україна опинилась у зоні впливу декількох напрямків глобалізаційного процесу. США включили нашу державу у сферу своїх інтересів не тільки як фактор стримування російського відродження на пострадянських просторах та майданчик для військово-технічного закріплення, а і як буферний інструмент у протидії розширенню європейського сектору на молоді ринкові країни. Проте, увага №1 американських архітекторів політико-економічних союзів прикута до Росії, яка включена до сфери аналітичного опрацювання на різних рівнях державних стратегій з 1991 року. Але обидві країни включені в план відновлення диктату США за програмою Буша-мол. “Проект нового американського століття”, яка підтримана Президентом Обамою [80].

У сфері уваги ЄС крім, проголосившої про свій намір кооптації України, знаходяться Молдова, Білорусія, Вірменія та Грузія, відносно яких розробляється стратегія “нового сусідства”.

Останнім часом посилилась увага до нашої держави з боку Китаю та країн АСЕАН, які стабільно мали інтереси у Казахстані та країнах Центральної Азії. Але практично вільний від власного виробника національний ринок легкої промисловості (рівень галузевого внеску до національного доходу знизився з 36% у 1990 р. до 1% у 2008 році), незважаючи ні на що утримуючий національний ринок сектор виробництва харчової продукції разом із великим сировинним потенціалом зробили Україну привабливою для більш потужної експансії вказаних країн (табл.7,8).

Таблиця 7.

Структура зовнішньоекономічних операцій

	Експорт (млн.дол.США)	Рівень сировинної частини (%)	Імпорт (млн.дол.США)	Рівень сировинної частини (%)
1996	14400,8	53,7	17603,4	60,2
2000	14572,5	65,8	13956,0	58,4
2004	32666,1	61,6	28996,8	51,2
2005	34228,4	63,3	36136,3	47,4
2006	38268,0	61,7	45038,8	46,0
2007	49296,1	59,0	60618,0	45,0
2008	66954,4	59,2	85535,3	45,3
2009 (11 міс)	197778,9	52,2	226431,3	51,5

Таблиця 8

Основні країни-партнери у зовнішньоекономічній діяльності України
2008-2009 рр. (% до загального обсягу)

Країна	експорт			імпорт		
	2008	2009	зміни	2008	2009	зміни
Росія	21,1	23,6	+2,5	28,2	23,2	-5,0
Казахстан	3,7	2,5	-1,2	4,9	3,6	-0,7
Білорусь	3,3	3,2	-0,1	3,7	3,3	-0,4
Німеччина	3,1	2,7	-0,4	8,6	8,3	-0,3
Польща	3,1	3,5	+0,4	4,9	5,1	+0,2
Туреччина	5,3	7,1	+2,8	4,0*	2,5*	-1,5*
Китай	3,8	0,8	-3,0	6,1	6,4	+0,3

* - Узбекистан

Туреччина активно працює у напрямку розширення своєї присутності на ринках України в цілому та АР Крим, Казахстану, Південного Кавказу, Центральної Азії.

Не так давно змінила вектор впливу на консолідаційні процеси й Росія. Замість прямої імплантації через отримання майнового контролю над стратегічними економічними об'єктами в Україні владна та економічна еліта використовує інший більш рафінований підхід, що не змінює суті процесу. 02.04.2009 відбувся Діловий форум у рамках розвитку та сприяння співпраці з потужними російськими структурами. Головними напрямками обговорення були питання: відмова від протекціонізму, полегшення доступу до українського ринку, створення спільного економічного простору з метою виходу із кризи, зменшити регуляторний вплив держави, створення широкого ринку.

В цілому можна зробити висновок про прагматичність та свідому обмеженість російського підходу до співпраці з українським економічним простором. Російський бізнес чітко ставить наголоси на приведенні у відповідність до їх потреб національної державної політики. Основними засобами закріплення на українському ринку стає метод корпоративної боротьби, який планується реалізувати за допомогою наступних інструментів:

отримання довгострокових ліценцій та дозволів без соціальних та економічних вимог із боку держави, зменшити регуляторні дії відносно галузей;

входження в енергогенеруючі та розподільчі системи, національні тарифи;

переведення національного фінансового сектору в карбованцеві розрахунки (спочатку для російських резидентів на українській території, потім для розрахунків між державами), а також запровадити обслуговування національних виробників в карбованцях;

розширення використання української експортної системи для транзиту (крім газу та нафти долучити й електроенергію);

відновити та посилити фінансування та кредитування тих галузей, що стабільно закуповують російське обладнання та техніку.

Таким чином, бачення російського бізнесу варіанту спільного виходу із кризи та сприяння розвитку економічних відносин зводиться до створення системи довгострокових преференцій, під'єднання української економіки до системи одностороннього сприйняття місця нашої країни в російській концепції бізнесу; обмеження регулюючих функцій держави та формування завдань суверенній державі у напрямках діяльності, забезпеченню оазисного стану у сфері російського інтересу.

Турбує, що український державний сектор, можливо, із метою залучення інвестресурсу, особливо на фоні відчутного скорочення західноєвропейських масштабів), можливо, із політичних міркувань демонструє готовність зайняти підлегле становище і для виконання тимчасових завдань надати стратегічні поступки довгострокового та конструктивного характеру, які неможливо буде відкоригувати з часом.

На фоні відверто підпорядкованого ставлення з боку політичних та державних посадовців збережений професіоналізм у побудові стосунків із російським бізнесом на галузевому рівні.

У разі підкріплення галузевих можливостей та досвіду на рівні законодавства, професіонали з досвідом роботи у різних форматах суспільства здатні ефективно протистояти будь-якій експансії на корпоративному рівні. У значній мірі цьому сприятиме позбавлення роботи реального сектора від політичного тиску та демагогічно-декларативних наголосів.

У пострадянський період не вдалось зберегти спільний економічний простір за рахунок політичних та економічних образ. Ліберально орієнтована правляча еліта національних пострадянських просторів, користуючись порадами західних радників, консультантів, експертів та побоюючись за

стабільність свого владного та майнового стану відмовилась від співпраці із країнами із спорідненими проблемами трансформації і показово витримує курс на американську та європейську орієнтацію. Але факти свідчать про набагато кращі економічні результати співпраці із близькими сусідами (табл. 9).

Таблиця 9

Географічна структура експортно-імпортних операцій
(в % до загального обсягу)

	Країни СНД	В т.ч. Росія	Країни Європи	Країни Азії	Країни Африки	Країни Америки	Країни Австралії та Океанії
експорт							
1996	51,4	38,7	24,0	18,8	1,5	4,2	0,1
2000	30,9	24,1	32,1	23,6	5,0	8,4	0,05
2004	26,2	18,0	36,0	24,6	5,4	7,8	0,04
2005	31,3	21,9	31,8	24,5	7,0	5,3	0,04
2006	33,0	22,5	32,9	21,2	6,2	6,6	0,05
2007	37,8	25,7	30,0	21,0	5,7	5,4	0,03
2008	35,6	23,5	29,5	22,7	5,8	6,2	0,1
2009	35,0	20,0	27,2	29,8	7,3	3,4	0,05
імпорт							
1996	63,5	50,1	26,4	3,8	0,8	5,3	0,14
2000	57,6	41,7	30,9	6,0	1,0	4,2	0,23
2004	52,4	41,8	34,1	8,9	1,0	3,3	0,28
2005	47,1	35,5	35,1	12,9	1,2	3,5	0,29
2006	44,8	30,6	37,3	13,5	0,9	3,3	0,22
2007	42,2	27,8	38,0	14,8	1,1	3,7	0,21
2008	39,2	22,7	35,6	17,9	1,8	4,9	0,50
2009	40,1	24,1	34,8	14,5	2,4	5,4	0,28

Якщо розглядати умови та фактори економічного зростання за ознакою спорідненості серед пострадянських країн їх можна об'єднати у наступні групи:

- потенціальна місткість ринку та характер його товарної структури;
- стан ресурсного забезпечення (крім України, що визнається ресурснобідною державою) (людський капітал, рівень його кваліфікаційно-освітньої підготовки, стан інвестиційних та технологічних ресурсів);

- стан основних суб'єктів економічного зростання (ділове середовище, інституціональне середовище, напрямки та темпи розвитку корпоративного сектору);

- характер державного управління (за винятком України з 2005 року).

Сьогодні Росія вже не виступає як безумовний лідер пострадянського простору, але за поточний період її досягнення в розвитку економічного сектору досить відчутні (табл.8).

І на фоні зростаючого впливу на молоді ринкові країни наслідків світової кризи вектор консолідації за ознакою близькості проблем посилює свій вплив. В більшості пострадянських країн завершене формування власної державності та вертикалей влади та власності. Ще у докризовий період на перший план вийшли проблеми економічного розвитку, здійснення якого у ефективний спосіб не можливо без якісного вдосконалення економік як таких.

Незважаючи на наявність альтернативних центрів зростання за рахунок інтеграції, перед національною правлячою елітою, що здійснює управління якісним та кількісним розвитком України стоїть дилема: обрати інтеграцію до економічно розвинутого європейського заходу зі свідомим прийняттям ролі периферійної держави ресурсного (аграрного) спрямування або посилити об'єднавчі процеси серед пострадянських держав і створити самостійне ядро економічного росту. Реалізація такого напрямку можлива й у нерадикальний спосіб: за рахунок посилення регіональних та галузевих альянсів та варіантів РТУ. Доречі, США мають членство у 32 РТУ за ознакою наявності економічних або соціальних інтересів, а Україна – лише в 1 (ГУАМ). На користь більш уважного ставлення до об'єднавчих векторів у пострадянському просторі свідчить не тільки теоретичні сенси:

- висока техніко-технологічна та наукова спорідненість;
- співставимий рівень доходу населення та близькі соціокультурні традиції;

- досить схожий рівень просування у ринковості та проблеми трансформаційного процесу;
- можливість швидкого відновлення системи кооперації, поставок, розподілу праці;
- схоже економічне та корпоративне середовище з однаковою корпоративною культурою, характером корпоративного конфлікту та зовнішньоекономічних завдань.

Економічні чинники також додають ваги щодо рівнозваженого ставлення до векторів інтеграції та консолідації. Наприклад, відновлення цілісності Германії потребувало вкладень 1,5 трл. дол.США у східні землі, а досягти вирівнювання у галузевій структурі не вдалось. Східногерманські території знаходяться на бюджетній дотації не тільки за соціальною складовою, а і за ринковими показниками. Досить цікавими й далекими від оптимістичних обіцянок залучення виглядають і перші результати, отримані Україною після вступу до СОТ (представлено у наступному матеріалі). Їх уважний та об'єктивний розгляд додає ваги консолідаційним векторам відродження спільного простору в економіці на рівні вибіркового регіональних, ситуативних та галузевих об'єднань серед країн пострадянського простору.

Таким консолідаційним центром може стати спочатку група з 4-х країн: Казахстан, Україна, Білорусія, Росія, де дві країни є ресурсобідними, проте кожна має свої виняткові якості створення РТУ, а фактором єднання може виступити близький за рівнем (станом на 2005 рік) рівень економічного розвитку (на них припадає 80% сукупного економічного потенціалу СНГ)

В рамках цих країн можуть вирішуватись ефективно формування єдиних цін на енергоносії та тарифи на їх транзит, загальний ринок праці та відсутність мовного бар'єру теж спрацьовує на користь, спільна транспортна та портова системи дозволить у ефективний спосіб (можливо на умовах концесій) контролювати та виробляти спільну митно-тарифну політику,

внутрішні режими для спільного інвестування можуть допомогти вирішити проблеми відродження фінансово-банківського сектору та ін.

У квітні 2008 року в рамках 3-го засідання Комітету з питань співробітництва Українсько-Російської Міждержавної Комісії були обрані 10 напрямків для розвитку та розширення співробітництва з урахуванням норм УТО та з метою створення спільного торгівельного простору [81]. Першим із них є створення аграрного ринку. Ще в улітку 2004 року була укладена рамкова угода щодо створення “зернового ОПЕК” між Росією, Україною та Казахстаном, просування у напрямку реалізації її, нажаль було відкладене на деякий час [82].

Треба додати, що в старій Європі постійні потужні суперечки в середині первинного та розширеного Євросоюзу дозволяють досить впевнено говорити про необхідність усвідомлення пострадянськими державами, що ніхто в ринковому світі не виховує собі майбутнього конкурента, тільки об'єднання із країнами, що мають споріднені завдання розвитку національного суспільства та схожі проблеми з їх реалізацією, схожі норми політичної поведінки, що забезпечують передбачуваність учасників об'єднання дозволить створити ефективне та економічно спроможне суспільство.

3.2. Перші національні та галузеві результати набуття членства в СОТ

Національний економічне середовище у все більшому масштабі відчуває розгортання кризи фінансового, економічного, господарського, соціального та політичного характеру. Темпи розгортання рецесії, перевищили навіть найсміливіші очікування незаангажованих експертів з економіки.

В 2008 р. темпи зростання реального ВВП склали 2,1%, що нижче досягнень 2007 р. в 3,6 раза. З жовтня 2008 р. зафіксовано падіння абсолютного значення ВВП у порівнянні з вереснем на 2,1%, в уже в

листопаді – на 14,4%, за грудень – на 9,9%, у промисловості – на 24,9%. У промисловості отриманий загальний спад виробництва продукції на рівні 3,1% вперше за останні десять років. Одночасно з різким скороченням виробництва продукції бюджетоутворюючих галузях: гірничо-металургійному комплексі – на 39-45%, хімічній – на 32,5%; машинобудуванні – на 29,2%; будівництві – на 16% (порівняно з ростом за 2007 року на 15,6%) , в 6 разів зменшились темпи інвестування – паралельно зростали темпи інфляції споживання (на 25,2%), ціни (на 12,8%), збитки господарських структур (в 2,4 рази), що в сумі оцінюється Fitch як одна із найгірших ситуацій і Європі.

За роки скорочення рівня рецесії (2000-2004 рр.) в національній практиці інвестування склалась тенденція до залучення короткострокового спекулятивного капіталу, який переважно вкладався у швидкоокупні проекти, наприклад, будівництво, сільське господарство (під врожай), нафтопереробку та виробництво продуктів харчування, - строк окупності в середньому складав від 3-6 місяців до 1,5-2 роки. Довгострокові інвестиції, яких потребують високо витратні роботи по переобладнанню базових галузей промисловості, залишаються на невизначену перспективу.

Трейдерські організації, навіть у випадку включення їх у склад власників (з метою надання більших гарантій достроковості отримання прибутку) не зацікавлені в розбудові експлуатуемого об'єкту, а продовжують процес “викачки” потенціалу прибутковості до останньої межі. Аналогічна тенденція спостерігається відносно об'єктів, які пройшли приватизацію та були перетворені в ВАТ.

Нагадаємо, що преференційна приватизація, яка відбувалась в 2002-2006 рр. і мала на меті створення ефективного власника не досягла своєї мети. Новітні власники із дозволу та сприяння державних органів управління використовували метод реструктуризації для “очистки” прибуткового ланцюжка від “обтяжливого” соціального навантаження, досягли свого

внутрішнього завдання – отримати максимальний ефект із виробничої структури та створити ідеальний об'єкт винесеного прибутку.

Лояльність держави мала свій сенс, адже з переходом до ринкової форми суспільного врядування периферійні держави, до яких МВФ відносить і Україну, повинні були знаходити свої конкурентні ніші у світовому господарстві, що було можливим за умови відвертого демпінгування та збереження стану максимально наближеного до лідерства по витратам. Розрахунок держави на основі рекомендацій іноземних радників спирався на очікування, що після закріплення за обраним колом ефективних власників найбільш прибуткового державного майна це стане основою наповнення бюджету та отримання “плати” за посередництво у вигляді фінансування соціальних програм.

Джерелом кризових явищ є не стільки неспроможність врівноважених дій фінансового сектора, скільки свідоме використання корпоративних критеріїв та спрямованості інституціональних впливів. Фінансові системи, втративши національний характер, почали обслуговувати інтереси власного економічного розвитку, стратегічною метою якого є перетворення у консолідовану транснаціональну структуру, що тільки використовує господарчі суб'єкти в якості засобів нарощування прибутку, капіталу, власності. Сподівання державних інституцій на використання засад саморозвитку в ракурсі співпадіння інтересів усіх ринкових структур виявилися занадто оптимістичними. Корпоративні інтереси спонукали до побудови замкнених бізнес-груп, які працюють на основі ситуативних поєднань та прагнуть до трансформації у корпорації-держави. В цьому контексті уряди покликані обслуговувати інтереси бізнесу, за що отримуватимуть дозовану підтримку соціальних, політичних та суспільних програм.

Таким чином, наявний брак забезпечення у системі державного управління перш за все визначеності та системності.

Національний економічний простір прагне створити потужне постіндустріальне суспільство. Нерівність техніко-технологічного розвитку все ще не дозволяє забезпечити рівномірності та конкурентноздатності українського ринкового середовища, спроможності відстоювати інтереси розвитку на міжнародному полі. Проте, - це, мабуть, і недоцільно. Адже, на засіданнях самміту у Давосі, де створюються параметри міжнародного розподілу праці, кожна країна-учасник, відстоює квоту на одну-дві економічні позиції: Швейцарія – на годинники; Аргентина – на яловичину глибокої заморозки; країни Прибалтики – на рибу та рибопродукти, Швеція – мобільні засоби зв'язку. Україна мала сподівання позиціонувати себе у виробництві металу. Виникає питання: що відстоюватиме Україна і як це їй вдасться в умовах пріоритету політичних завдань над економічними.

Між тим, навіть потужний корпоративний сектор металургів, про що свідчить вихід на міжнародне котирування, виявився вразливим та залежним від зовнішніх чинників: неможливості залишатись в групі лідерів за витратами через зовнішню залежність від енергоресурсу; неможливість втримати ринок замовників через нетехнологічний характер продукції; відсутність якісної підтримки держави на міжнародній економічній арені (Україна має можливість забезпечувати преференції тільки через 1 регіональну торгівельну угоду, а США – через 32); непевність владно-політичної ситуації в країні.

Україна вперше заявила щодо свого бажання приєднатися до ГАТТ/СОТ 30.11.93 року. Через 14 років переговорів із 52 країнами, максимально прискорюючись на останніх кроках (із метою випередження стратегічного конкурента - Росії) Україна отримала 5.02.2005 протокол щодо вступу до СОТ, який ратифікувала 10.04.2008р. Таким чином, з 16.05.2008 р. Україна офіційно розпочала своє членство у СОТ у якості 152 країни за списком. До початку реформ за показником ступеню матеріального, соціального та духовного розвитку суспільства Росія займала 34 місце у світі, Україна – 45, в 2000 році – Росія – 71, а Україна – 91 місце (в 2008 р. - ще на

8 пунктів нижче). Профіцит бюджету України станом на 1990 рік складав 1,665 млрд.руб або 2,775 млрд. дол. США, у порівнянні із станом на 2008 рік – близько 3 млрд. дол.США.

За висновками майже всіх експертів Україна має отримати позитивні результати в довгостроковій перспективі через вимушені структурні зміни та підвищення ефективності економіки країни. Позитивні очікування держави полягають у площині зростання експорту та імпорту, здешевленню імпоротної сировини на сільськогосподарські товари та продукцію харчової промисловості. За визначенням Агентства США з міжнародного розвитку (АМР США) та інвестиційного консорціуму США “Виграш економіки України від вступу до СОТ супроводжуватиметься змінами структури національного виробництва, що призведе до певного перерозподілу робочої сили із секторів, позиції яких погіршаться, в тому числі внаслідок посилення міжнародної конкуренції, на користь галузей, які виграють внаслідок появи нових можливостей для розвитку” [83 , с. 9].

Паралельно нагромаджуються проблеми дисбалансу імпорту та експорту. Низький рівень сучасності техніко-технологічної забезпеченості реального виробництва робить на довгий час неконкурентоздатними національні товари. І це також запрограмована дія.

Коротко нагадаю не самі негативні прогнози щодо наслідків вступу до СОТ. За оцінкою 65% зарубіжних експертів, які приймали участь у розробці прогнозу, Україна втратить такі підгалузі національного господарства, як м'ясо-молочну, вирощування овочів та фруктів, легку промисловість, очікуване безробіття досягне 36% працездатного населення.

Економічні експерти СОТ завжди попереджали, що позитивний економічний результат або виграш не є гарантованим фактором вступу. Для адаптації та адекватного економічного самопочуття Україні було потрібно перенавчити персонал, закупити новітнє обладнання, переробити закони, реорганізувати державні органи и ін.

Сучасний стан процесу адаптації національного законодавства відповідно до вимог члену СОТ (за період с 2007 по 2009 рр.)

Напрямки регулювання	Ратифіковано угод з СОТ	Законодавчі акти з адаптації України до членства у СОТ				
		Всього розроблено	Законів	Зміни до діючих законів	Прийнято за період	Ефективність законотвочості (%)
Вимоги до товарів	7	45	5	40	15	33,3
АПК	2	9	1	8	8	88,9
Податкова політика	2	39	-	44	13	33,3
Регулювання торгівельних та економічних відносин	8	40	1	34	19	47,5
ВСЬОГО	19	133	7	126	55	41,4

Для українських виробників харчової продукції нагальною проблемою стала неминучість значних витрат на заміну діючих стандартів, дозвілів, ГОСТів та ТУ на випуск продукції. Крім докорінної реорганізації у сферах інтелектуальної власності (ТРИПС), стандартів для промислової продукції (ТБТ) висувається низка завдань по безпеці продуктів харчування (СФС). До речі витрати Мексики за 4 роки на ТРИПС склали 32,1 млн долл США, Турції - 19,3 млн долл; Індонезії - більше ніж 15 млн долл. Витрати Турції на ТБТ склали 74,9 млн долл, Росії - 34 млн долл, Індонезії - 43 млн долл. Практика продемонструвала необхідність та обов'язковість витрат на регулювання безпеки та фітосанітарного контролю. Україні має витратити на модернізацію системи СФС для досягнення узгодження з міжнародними нормами суми, які рівнозначні з отриманою міжнародною допомогою (241 млн - гранти, 299 млн долл - гранти на технічне співробітництво, 529 млн - централізовані капвкладення - за документами Світового банку).

Сьогодні за рахунок експорту продукції наповнюється 60% ВВП (з якого 50% - за рахунок експорту металу). Для порівняння: Росія наповнює свій бюджет на 45% за рахунок експорту нафти, Германія наповнює бюджет за рахунок експорту тільки на 35%. У Українському ВВП наявна сировинна частка. До того ж 30% експорту України припадає на долю Росії і тільки 20% на долю - ЄС.

Висновок експертів СОТ невтішний: рівень експорту України в 2 рази перевищує її потенціал и здобувається за рахунок продукції низького рівня обробки, ефективність експортних галузей - дуже низька, пом'якшення процедур доступу до ринку більш вигідне державам з високотехнологічною часткою експорту та розвинутою інфраструктурою обслуговування експорту [84].

В загальному плані держави, які вступають до СОТ зобов'язуються не підвищувати тарифні ставки більше 10% - це жорстка умова Робочої групи. Україна випередила всі сподівання єврозамовників у цьому сенсі: основною метою прийняття Проекту Закону про внесення змін до Закону України "Про Митний тариф України" (5480, 24.12.2009) задекларована адаптація Митного кодексу до норм ЄС, узгодження статистики та обліку та приведення ставок увізного мита на продукцію і товари у відповідність із рівнем, визначеним Графіком тарифних зобов'язань України перед СОТ.

Але, в умовах світової фінансової кризи прийняття знижених ставок ввізного мита мита зашкодить економічним інтересам країни. В наданому Мінекономіки обґрунтуванні відсутній економічний прогноз наслідків – недополучення національним та місцевим бюджетами коштів.

Цікавим є і той факт, що вже зараз євроринком прийняте обмеження щодо спиртів етилових (на імпорт яких у Польщі встановлений запобіжний тариф у розмірі 365%): після вступу України до СОТ встановлена заборона експорту спирту на 3-5 років. За цей час, приймаючи до уваги тиск на сировинну базу спиртового виробництва методи конкурентних стратегій закордонних корпорацій, галузь має дійти до банкрутства, а далі схема

відома – продаж на металобрухт обладнання та викуп за залишковою вартістю корпоративним сектором. Втрата монополії держави на виробництво спиртів та лікєро-горілочаних, тютюнових виробів вже зараз завдала суттєвої фінансової шкоди бюджету. За висловом класиків царський бюджет “попахивав водкой”, радянський нею просто тхнув (33% бюджетної складової за рахунок реалізації лікєро-горілочаних виробів), національний – навпаки – вирішив самоочистись.

Правила СОТ надають широкі можливості для використання регіональних торговельних угод (доречі, США ініціювало створення по різних матеріалах від 11 до 35 міждержавних економічних об'єднань), що означає значне звуження можливостей вільного експорту для українських експортерів сільгосппродукції та продукції харчової промисловості в результаті фактичного розподілу території експорту на сфери впливу між основними трейдерами.

Але, найбільш вразливим сектором був визнаний банківсько-фінансовий, який не мав можливості зберегти самостійність та стабільність. Проте поглинення – це результат, початок якого закладений у методі доступу до фінансового ресурсу. З входження до СОТ були спрощені процедури отримання грошового потоку. Тепер уже Нацбанк не брав на себе відповідальність за створення регламентів доступу та умов отримання фінансування. До процесу гри на фінансовому ринку отримали доступ безпосередньо національні банківські установи. Низька вартість залучення іноземних фінансів, відсутність адекватної кількості господарчих реципієнтів із гарантовано позитивною оцінкою розвитку (а, значить, повернення боргу) переорієнтувала банки на фінансування витрат населення (як засіб мінімізації ризику банківської установи). Такий самий шлях пройшли майже всі країни, що вступали до СОТ. Про можливість та перші сигнали розгортання такого сценарію експерти попереджали і неодноразово.

Китай, так само як і Україна, зустрів поворот до ринкових засобів фінансування невідготовленим, проте, треба це підтвердити, замість

розвитку надбудови прагматично займався забезпеченням оновлення базису. Крім створення програми дій та розвитку держави, яка була прийнята майже одночасно з ринковою перебудовою, були активізовані три інструменти: умови для інвестування, контроль за виконанням та створення потужної менеджерської команди навчених у провідних ринкових країнах спеціалістів.

Ключовим завданням України, отриманим від СОТ, є лібералізація торгівлі шляхом зниження та зв'язування тарифів. Зв'язування тарифів означає, що країна свідомо відмовляється від впровадження ввізних мит, які б перевищували встановлений рівень, крім того, існує 19 галузевих ліній, по яким запроваджене уніфіковане скасування тарифів усіма країнами-членами СОТ. Для групи сільськогосподарських товарів вступ до СОТ означає зниження середньозваженої ставки мита (режим найбільшого сприяння РНС) з 18% на момент вступу до 10%. Максимальні зв'язані ставки для цукру 50% та соняшникової олії – 30% .

Із 97 позицій зобов'язань по зниженню тарифного регулювання імпорту 25 або 25,8% стосуються сільськогосподарської та харчової продукції.

Україна приєдналась до 16 із 19 галузевих ініціатив, в тому числі і стосовно дистильованих спиртів. Проте напередодні вступу деякі держави категорично настоювали в процесі попередніх перемовин стосовно впровадження спеціального адаптаційного періоду для цієї підгрупи. Наприклад, Польща відмовлялась підписувати узгодження, якщо не буде впроваджений мораторій на експорт українських спиртів на протязі 5 років. Аби бути гарантованою у захисті власного економічного простору на польській території був запроваджений запобіжний митний тариф на 5 років у розмірі 365% від вартості спирту українського походження. До зобов'язань України віднесене і впровадження на протязі 3 років ненульової ставки на спирти. За визначенням аналітиків на сьогоднішній день зв'язані ставки ввізних мит України є нижчими, ніж в інших країнах-членах СОТ (табл. 11).

Таблиця 11.

Порівняльна характеристика зв'язаних РНС у країнах-членах СОТ [5]

країна	сільгосппродукція	Промислова продукція	По всій номенклатурі
Україна	11,2	4,9	6,3
Аргентина	32,6	31,8	31,9
Болгарія	42,4	23,0	25,6
Канада	16,9	5,3	6,8
Китай	15,8	9,1	10,0
Євросоюз	15,4	3,9	5,4
США	5,2	3,3	3,5

Найнижчі РНС характерні для країн, що мають найнижчі витрати в групі. Саме тому, конкурентній ситуації на внутрішньому ринку стимулювання імпорту не тільки не шкодить, а, навпроти, стимулює ввезення переважно сировинної та напівпереробленої продукції. Країна має право використовувати обмежувальні квоти стосовно імпорту у випадку: якщо імпорт обмежує виробництво тваринної продукції; шкодить реалізації надлишків подібних вітчизняних товарів; в наявності подібні за споживчими якостями вітчизняні продукти. Означені заходи можливі для використання на протязі 8 років, хоча для їх запровадження довести факт “серйозної шкоди” національному економічному простору, що в умовах надзвичайної політизації конкуруючих економічних та керуючих кланів майже не можливо. З огляду на це, зрозуміло, чому жодна з галузевих, регіональних та загальнодержавних установ не використовувала зазначені можливості, наприклад, у вирішенні питання виробництва м'ясо-молочної продукції, дефіцит якої країна відчуває майже рік. Між тим, сотівські експерти-консультанти вимагають ще більшої відкритості та беззахисності національного виробника та зниження захисту від імпорту, навіть не зважаючи на те, що Україна не використовує жодних перехідних періодів при запровадженні положень ТБТ.

Стосовно впровадження нового порядку на ринку виробництва цукру та переробки тростинного цукру-сирцю. Україна зобов'язалась надати квоту на 260 000 т щорічно із збільшенням на 3900 т. Порядок розподілу тарифних квот на ввезення цукру сирцю діє за методом: “хто перший подав заявку – той перший її отримав”, що в національних умовах стимулює використання методів владного лобіювання та використання адмінресурсу у процесі внутрішньої конкурентної боротьби переробників.

Виробництво цукру в Україні скорочувалось на протязі всіх років незалежності. Основним чинником на початковому етапі була недостатня фінансова забезпеченість переробників, корпоративні та адміністративні чинники, скорочення ринків збуту. Останні роки найбільш впливовим чинником сучасного періоду став доступ до переробки цукру-сирцю. Конкуренція з бору тростинного замінника в купі з не виваженою митно-тарифною політикою держави призвела до 100% скорочення обсягів збуту за період з 1991 р. до 2008 р. За оцінками Інституту стратегічних досліджень для забезпечення наявних обсягів виробництва із 120 чинних цукрових заводів має залишитись 30-40 [83, с. 28].

Поряд із цим, Україна взяла на себе зобов'язання не здійснювати субсидіювання експорту сільськогосподарської продукції, а в 2009 р. має скасувати нульову ставку ПДВ для сільгоспвиробника, хоча в США діє нульова ставка всіх податків для фермерських господарств.

Україна визнається світовою торгівельною спільнотою як чистий експортер сільськогосподарської продукції, насамперед рослинництва, а також займає значне місце у групі експортерів харчової продукції (харчова продукція в обсязі національного експорту займає близько 17%). Саме по цій номенклатурі проходили найважчі переговори в процесі підготовки до вступу до СОТ. Угода про сільське господарство не дозволяє використовувати підтримку у розмірах, що перевищують 5% вартості виробленої продукції. Проте до 2010 р. мають бути знижені ставки ввізного

мита на деякі види м'яса, насіння, плодоовочеву продукцію, алкогольні напої (до 2011 р.).

Зниження випуску продукції харчової промисловості становить 22,2-24,2%. Прогноз попереджує про високу ймовірність зниження виробництва продукції на внутрішній ринок на 25,3%, експорту – на 19,2%, проте очікується зростання імпорту на 147,2%. Скорочення обсягів виробництва призведе до скорочення зайнятості. За попередніми оцінками цей процес може досягнути в перші роки після вступу 36% по окремих підгалузях [85], та 25% - у середньостроковій перспективі [83 , с. 54].

Проте, слід констатувати, що з моменту вступу України до СОТ (травень 2008 р.) та початком світової фінансової кризи (жовтень 2008 р.) досить потужно розвивався експорт сільськогосподарської сировини: зернових, насіння соняшнику, соняшникової олії – цьому сприяло зняття кількісних обмежень ЄС. Тільки за 7 місяців 2008 року загальний обсяг експорту зріс на 37% порівняно із масштабами минулого року. Але паралельно зростав і у ще більш потужних імпорту (35% приросту порівняно з обсягами минулого року): зовнішньоторгівельний баланс знову схилився у бік імпортерів, що як наслідок, спровокувало відродження зовнішньоторгівельного дефіциту. Зростання імпорту досягнуто по кінцевим видам продукції: автомобілям та продуктам харчування (по 11% кожний), що стало можливим завдяки зниженню митних тарифів з 25% до 10%.

За даними досліджень ІСД експортери сільгосппродукції збільшили обсяги на 98%, металургії – 29%, транспортних засобів – на 21%, машин та обладнання – на 19%, хімічної продукції – на 15% [84]. Хоча, за висновками експертів зниження імпортних тарифів на сільськогосподарську та харчову продукцію не відбувалось безпосередньо напередодні вступу, проте, в 2005 році вольовим рішенням всі ставки були приведені до вимог СОТ (по деяким позиціям до 5%). Так, ставки на м'ясо птиці та насіння соняшника знизились в 4 рази, на цукор – в 2 рази. За рахунок цього фактору ввезення м'яса свинини збільшилось на 49% , а м'яса птиці) - на 43% . В якості методу

захисту національного товаровника Україна обрала метод судових позовів та антидемпінгових розслідувань: подані документи на антидемпінгове розслідування на половинки м'яса птиці та ніжки бразильського та американського походження.

Не виправдались сподівання на розвиток інвестиційної привабливості України із вступом до СОТ. Адже відомі приклади, коли інвестування зростало в 2,2 рази в Словенії та в 4,6 рази в Болгарії після приєднання до СОТ. В якості виправдання висувається причина – нестабільної політичної ситуації в країні. Але вплив цього фактору не став на перешкоді імплантації іноземних інвесторів до національного банківсько-фінансового сектору: за останні 2 роки майже 82% банківської системи стала контролюватись західними власниками та корпоративними групами.

Поточна економічна ситуація характеризується дослідниками всіх аспектів національного ринкового простору як кризова. По-перше, дерегульоване залучення дешевого грошового ресурсу спровокувало переорієнтацію з кредитування виробництва на споживання (такий шлях проходили всі держави-неофіти СОТ), а, потім, різке падіння ліквідності). По-друге, в умовах недостатньої забезпеченості національними фінансовими ресурсами виконання міжнародних зобов'язань стало додатковим чинником стимулювання попиту на валютному ринку (включаючи Євро-212). По-третє, обрання методів вирішення конкретних економічних завдань залежить від політичного вектора. По-четверте, сподівання державних інституцій на використання засад саморозвитку в ракурсі співпадіння інтересів усіх ринкових структур та очікувань суспільства виявилися занадто оптимістичними.

Джерелом кризових явищ є не стільки неспроможність врівноважених дій фінансового сектора, скільки свідоме використання корпоративних критеріїв та спрямованості інституціональних впливів.

В національній практиці інвестування склалась тенденція до залучення короткострокового спекулятивного капіталу, який переважно вкладався у швидкоокупні проекти.

Бізнес-суспільство потребує створення жорстких та дозованих противаг, соціальної та суспільної орієнтації діяльності держави.

За висновками майже всіх експертів Україна має отримати позитивні результати від вступу до СОТ лише в довгостроковій перспективі .

Вищезазначене потребує серйозного перегляду стратегії національного розвитку, провідних критеріїв визначення її ефективності, переорієнтації суспільства у бік побудови держави “state welfare”.

3.3. Проблеми адаптації регуляторної політики с земельного питання до вимог ЄС

В державах із перехідною економікою найменш підготовленою галуззю до нової системи ведення економічних відносин є сільське господарство. Штучне, подекуди насильницьке впровадження сучасних ринкових засобів та інструментів розвитку за відсутності економічного підґрунтя створює прямі умови для подальшого відсторонення виробника від засобів праці. В урядовій документації це носить назву створення ефективного власника. Сільськогосподарська спільнота не готова до адекватного сприйняття високорозвинених засобів корпоративних відносин. Револьюційні перетворення дадуть форму, але не здатні надати змісту та відповідності, який притаманний еволюційному шляху.

Створення умов для встановлення розвинених ринкових відносин на землі вимагають від урядових інститутів використання інструментів ринкового та корпоративного механізму. Засоби державної підтримки програми ринкових перетворень у сільському господарстві обумовлюють використання оренди як потужного інструменту корпоратизації. Для втілення

цієї мети використовується система державної підтримки ефективності ринку землі. Така підтримка запроваджується з метою поліпшення системи землеустрою, створення кадастру земель, земельної інформаційної системи, а також консолідації земель. Ці засоби, покликані зробити ринку землі більш ефективним, підвищують вартість землі, створюють умови для штучного аграрного росту.

В означених умовах держава обирає шлях підтримки деяких типів землевласників або орендарів за рахунок прямої підтримки або опосередкованими пільгами. Наприклад, використання преференційного права на викуп землі, впровадження спеціального податку, який підтримує орендарів або, навпаки, відміною його, що стане на руку власникам землі і таке інше. До інструментів державного регулювання ринку землі також відноситься створення державних земельних фондів, за нормативами – неприбуткових, але за фактом – впливовим регулятором земельних відносин за рахунок преференційного продажу або надання прав пільгової оренди окремим типам виробників. У країнах ЄС-15 частка земель, що щорічно перепродаються складає 7%, тоді як в Угорщині – 2,5%, у Польщі, Латвії, Словачів, Словенії та Чехії – 1%. Тобто марно очікувати прямого зв'язку економічного зростання держави та ринку сільськогосподарської землі. Однак, за визначенням експертів, з урахуванням чийх рекомендацій здійснюються масштабні перетворення в аграрному секторі, головною функцією ринків землі для підтримки економічного зростання є переміщення її від неефективного власника до потужного землекористувача. Тобто, здійснення аналогічних процесів із ваучеризацію 90-х років у державі тільки тепер в аграрному секторі.

Для формування стійкого ринку землі потрібна визначеність у правах власності та оренди, законодавче визнання прав власності на землю, чітке регулювання земельних угод та широка інформованість всіх верств населення щодо стану та змін на ринку землі.

Світовий банк провів ґрунтовний аналіз стану земельний ринків в країнах Центральної Східної Європи та СНД та дійшов до висновку, що основним чинником виникнення та функціонування земельного ринку не є законодавчі акти по земельним питанням, державні та міністерські рішення або постанови Парламенту, а загальна правова система: правила, норми, діюча практика їх використання та рівень законослухняності (правова культура) всіх учасників ринку. Незважаючи на зазначене, всі землі дозволено орендувати у всіх країнах ЦСЄ та деяких країнах СНД (Вірменії, Грузії, Азербайджані, Молдові, Казахстані, Таджикистані та Росії). В той же час у Білорусії, Туркменістані та Узбекистані заборонено передавати право на використання землі.

В Західній Європі право оренди земель сільськогосподарського призначення досить поширене. Наприклад, в Бельгії орендні землі складають біль ніж дві третини землі сільськогосподарського призначення, у Франції та Германії – більше 60%, а в решті країн ЄС-15 – 40%. В науковій літературі доводиться, що оренда має переваги відносно викупу, оскільки не потребує значних грошових коштів. В розвинених ринкових державах – це засіб доступу ефективного виробника до засобів виробництва. У країнах ЄС-15 орендна платня за звичай не перевищує банківського проценту і складає 4-6%. Експерти вирізняють три групи орендних відносин:

- орендна плата складає 50% в сукупному підприємницькому доході (Данія, Германія, Чехія та Словаччина);
- орендна плата знаходиться на рівні банківської ставки (5% та нижче) – в Голландії та Італії, Угорщина та Кіпр;
- орендна плата становить 5-15% від сукупного доходу фермерів – Сполучене Королівство, Бельгія, Франція, Балтика, Словенія, Мальта, а також деякі з кандидатів – Румунія та Болгарія .

В багатьох країнах ЄС-15 період оренди становить не менше 9-10 років. Зафіксована специфічна тенденція: зростання ціни на землю відбувається перевищує за темпами динаміку росту орендної плати. Субсидії у розрахунку

на площу угідь здійснюють прямий вплив на вартість землі. Треба відзначити, що Україна ще досі узгоджує із СОТ рівень можливої субсидії сільському господарству. За нормативами співдружності він встановлюється в залежності від бюджетних відрахувань на аграрний сектор у базовому році.

У 2002 році за орієнтир був прийнятий обсяг 1,347 млрд. дол., тепер деякі країни, зокрема, Австралія та США вимагають обрати за базу бюджет 1992 року, що автоматично зменшує обсяг допомоги до 900 млн. долл. За визначенням експертів Євросоюзу підтримка доходів аграріїв за рахунок субсидії не обов'язково призведе до зниження рівня доходності землі, тому очікувати зниження її вартості та розміру орендної платні не треба. Хоча, приклад Угорщини свідчить, що саме тільки очікування субсидії призводить до підвищення орендної ставки в розрахунку на гектар. До того ж, в Угорщині орендна плата складає половину погектарних субсидій.

Держава впроваджує структурну політику в аграрному секторі методом підтримки обраному типу землевласника або орендаря. У Східній Європі ліві уряди підтримують крупні фермерські господарства, створені на базі минулих колгоспів, а праві – приватні або індивідуальні господарства. Характерною ознакою країн пострадянського простору є те, що уряд відкрито не визначає свої структурні уподобання, а створює систему непрямих стимулів та преференцій, які забезпечують ринкові переваги життєздатним ринковим господарствам. Тобто, і в аграрному секторі як і в промисловості визначається політика підтримки та надання преференцій ефективному власнику яким є найбільший платник податків.

Наявні три сектори встановлення орендних відносин у розвинених ринкових державах:

- жорсткі засоби по підтримці орендаря (Франція, Бельгія, Голландія, Італія, Португалія, Іспанія);
- свобода у орендних стосунках (Сполучене Королівство, Швеція, Норвегія, Швейцарія);

- обмеження оренди та захист прав власника (Данія, Норвегія, Ірландія, Фінляндія).

Створення спеціального законодавства по оренді землі є уособленням захисту орендарів проти збільшення ренти та розриву контракту, захист від конкурентів за рахунок встановлення мінімального строку контракту, а також встановлення інтервалів розміру ділянок з метою підтримки їх життєздатності (Наприклад, Угорщині – це 30 га на 1 особу). Термін оренди теж значно відрізняється. У Франції він становить 9, 18 та 25 років або до працездатного віку орендаря. В Бельгії – 9, 27 та до віку 65 річного віку орендаря, в Голландії та Італії – 6 або 12 років.

Обмеження, встановлені і на граничні розміри ділянок орендної землі. Мінімальний розмір ділянки складає 25 га і не може бути менше 12-17 га . Перевищення нормативу допускається лише у випадку, коли великі оператори укладають договори оренди з державними фондами землі у разі підтвердження, що займаються сільськогосподарським виробництвом не менше 3-5 років. Один оператор може мати не більше 125 га земельної площі в оренді, записаної на одну ферму , а у використанні може бути тільки 2 ферми. Це обмеження запобігає спекуляції, надмірному зростанню ціни оренди та неринковим засобам конкуренції.

Треба прийняти до уваги також той факт, що Україна не зможе скористатись правом відстрочки для переливу капіталу, які отримали Польща та 6 нових членів ЦСЄ, оскільки вже витратила більше 10 років на процес підготовки до вступу до СОТ. Це означає, що ринок буде відкритий для іноземних операторів.

Станом на 2006 рік на Україні більша частина земельних угідь передається в оренду великим сільськогосподарським підприємствам. Вони використовують 18,5 млн. га, із яких 90,8% або 16,8 млн. га на умовах оренди. Порівняно із країнами ЦСЄ Україна має значну подрібненість земельних ділянок – стандартний розмір земельного паю складає 2,5 га. Майже 13% із загальної кількості виділених наділів (893 тис.) на 01.01.2006

р. уже нотаріально змінили свого власника. Через це консолідація пакетів із метою оренди має значні складності. 87% договорів оренди укладається на 5 років. За визначенням Інституту економіки та прогнозування названі чинники в купі з неможливістю використання іпотеки як інструменту фінансування на орендних землях створюють значні перешкоди для росту ефективності виробництва в аграрному секторі. Але, найбільшу турботу викликає використання оренди як засобу прихованою купівлі земельних ділянок. Значна кількість великих операторів на ринку землі укладають договори оренди за умови беззаперечного продажу земельної ділянки орендарю відразу після зняття мораторію. В цьому випадку, сума оренди уособлює вартість земельної ділянки і виплачується відразу після підписання договору. (П.Кулініч) Особливо розвиненою є ця схема у діяльності структур холдінгового типу та при банківських установах. Так за даними ТОВ „Агрокомплекс -98” закріпило за собою 5341 га сільгоспугідь, з яких 4764 га – ріллі, при цьому виробництво сільгосппродукції у складі загального прибутку компанії складає лише 9%.

Деякі економісти вважають цей процес позитивним, забуваючи при цьому, що процес консолідації земель без їх прямого сільськогосподарського використання перетворює землю на інструмент фінансових запозичень, рентних схем, корпоративних обороток і створює плацдарм до зниження рівня її прямого використання . За даними науковців (ІЕП) треба скоротити рівень розораності (складає 56,2%) та сільськогосподарського використання землі (77,8%) до науково обґрунтованого рівня – 30%. Крім економічних, концентрація земель у великі пакети несе і негативні соціальні наслідки, скорочуючи рівень зайнятості сільськогосподарського населення майже на 40% з 5 чол. на 100 га до 3 чоловік. Розвиток процесів монопольної концентрації на землі в тому числі і за рахунок інструмента оренди потребує більш уважного ставлення до набутого країнами ЦСЄ позитивного опиту в плані законодавчого обмеження максимальних площ сільгоспугідь в одних руках.

У структурі договорів за відсотками орендної плати переважають договори з відсотком орендної плати більше 1,5 % нормативної вартості земельної частки (паю) -, кількість яких у порівнянні з 2002 роком збільшилася з 34,6 % до 58,9 % в 2006 році. Проте такий рівень орендної плати є мізерним, оскільки за основу розрахунку береться нормативна вартість земель, яка не відображає їх реальної ринкової вартості. Низька орендна плата за землю впливає на заниження ціни землі. Крім цього, частина сільськогосподарських земель взагалі не використовується через відсутність попиту на неї з боку орендарів.

Серед форм орендної плати переважає натуральна форма, частка якої хоч і зменшилася на 2 % у 2006 році, проте є домінуючою - 78,8 %. Характерною особливістю ринку оренди землі в Україні є те, що переважна більшість договорів оренди укладена на строк до 5 років.

Кодексом 2768-14 і Законом №2535 встановлено, що використання земельних ділянок в Україні є платним і справляється у вигляді податку на землю та орендної плати, розмір оплати залежить від грошової оцінки землі. Орендні відносини в Україні регулюються Законом України від 02.10.03 року N 1211-IV (1211-15, 161-14) "Про оренду землі", із змінами та доповненнями (далі - Закон N 1211). Статтею 1 вказаного Закону визначено, що оренда землі - це засноване на договорі строкове, платне володіння й користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Відповідно до статті 13 Закону правові відносини щодо користування землею закріплюються договором.

Законотворчі зусилля держави у сфері використання оренди як інструменту побудови корпоративних відносин на ринку землі яскраво представлені в законопроектах „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження прозорих механізмів продажу земельних ділянок, набуття прав оренди на земельні ділянки”, Проект Закону про внесення змін до деяких актів України (щодо цільового використання

земельних ділянок сільськогосподарського призначення)”, Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо орендних відносин)”, „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо земель несільськогосподарського призначення)” та ін. Не вдаючись до детального розкриття закладених механізмів вилучення, переводу та обміну земель сільськогосподарського підпорядкування слід зазначити декілька характерних рис, що об'єднують всі проекти без відносно до авторства.

По-перше, процес переходу власності не сприяє захисту прав сільськогосподарського населення. По-друге, процес вилучення за соціально-економічною необхідністю спирається на компенсаторне відшкодування і не гарантує адекватності у натуральному вимірі та відповідності здійсненої оцінки ринковій вартості ділянки. Основою оцінки запропоновано використовувати методику, прийняту Кабінетом Міністрів. Треба приймати до уваги, що поки що не існує науково та ринково вивіреного її варіанту. До того ж, практика свідчить, що ринкова вартість суттєво відрізняється від оціночної вартості. По-третє, жоден із запропонованих законопроектів не врегульовує ставку та термін оренди, а також систему преференцій для корінного населення. По-четверте, запропоновані законопроекти не торкаються питання граничних обсягів оренди на 1 господарську одиницю.

Аналіз досвіду країн східної Європи та діючої ситуації на українському земельному ринку, характер законотворчих процесів та приховані пріоритети у формуванні напрямків його розвитку дозволяють зробити висновок, що законотворчі зусилля держави сфокусовані в напрямку створення потужних приватних господарств, для укріплення яких впроваджуються система корпоративних відносин на ринку землі. Розвиток законодавчо оформлених процесів викличе створення потужних монопольних латифундій, діючих за принципом отримання максимально можливого прибутку з землі як засобу отримання ренти та включить землю у корпоративні та фінансові схеми як засіб грошового обертання. Для цього стимулюються процеси укрупнення земельних ділянок, створюються умови

для включення земельних угідь до фінансового управління та фондового обороту, розвитку монокультури з усіма негативними наслідками для угідь, виведення земель із сільськогосподарського обороту, впровадження в українські реалії французької моделі регулювання ринку землі, характерною ознакою якої є пріоритет адміністративного впливу .

В процесі доопрацювання законопроектів із врегулювання земельних відносин доцільно рекомендувати впровадити орендні ставки на сільськогосподарські землі на рівні 50% від доходу, який отриманий від експлуатації ділянки. Ставка оренди має визначатися згідно перспективного плану використання даного об'єкта і не може бути нижчою за експертну оцінку або ставку оренди аналогічної ділянки. В разі використання сільськогосподарських земель низької якості або таких, що потребують додаткових інвестувань для приведення їх у робочий стан, ставка оренди повинна буди не нижче банківської кредитної ставки.

Оскільки в більшість договорів-оренди включені умови викупу орендованих ділянок, слід установити обмеження такого чину : „якщо строк оренди становив не менше 20 років”. Це дозволить виключити з числа майбутніх власників землі фінансових спекулянтів, які набувають прав через механізм оренди, фінансових маніпуляторів та ріелторів, дії яких уже розігріли ринок Київської області.

На наш погляд, доцільно встановити преференції у набутті прав оренди молодим сім'ям із числа місцевого населення для використання за призначенням.

Потребують остаточного визначення проблеми управління ринком землі, і особливо, впровадження державних інструментів по його регулюванню. На жаль, підхід до вирішення проблеми у сфері *регулювання власності* створює потужні можливості до монополізації ринку земель сільськогосподарського призначення за рахунок лобіювання інтересів потужного власника.

Спільною проблемою представлених законопроектів залишається *високий рівень різновекторності, групових уподобань, яскраво вираженої*

зацікавленості на межі з використанням державних можливостей на фоні недержавного ставлення.

Упровадження ринкових основ у сфері землекористування складається з декількох проблем, які вимагають законодавчого врегулювання.

По-перше, відсутня обґрунтована концепція конструювання національного ринкового простору на землі, як об'єкті суспільних відносин, що перешкоджає узгодженню шляхів реалізації завдання побудови цивілізованих ринкових відносин.

По-друге, законодавча термінологія страждає від вільного використання словосполучень, невизначеності та недостатній обґрунтованості глосарію.

По-третє, відсутня наукова та економічна обґрунтованість стандартів споріднених галузей і, як наслідок: упровадження галузевих аспектів законодавчих ініціатив не закріплюється в Господарчому та Кримінальному кодексах, що свідчить про однобічність та преференційність підходу, провокування порушень контрактної дисципліни, створення сприятливого клімату для збереженні тіньового обертання.

Метою створення конструкції ринку землі, розробки адекватних інструментів функціонування та забезпечення балансу інтересів суспільства, ринкових структур, зовнішньої складової, сільськогосподарського населення. Тоді в управлінні національним ринком землі з урахуванням потреб має бути:

- забезпечення національної продуктової безпеки;
- забезпечення конкурентоспроможності та набуття ваги у міжнародному ринковому середовищі;
- забезпечення простору для створення нової вартості (девелоперський підхід);

- створення резерву для забезпечення відтворення та розвитку майбутніх поколінь.

Означений підхід вимагає від парламентарів розмежування підходу у законотворчих процесах, відмінності конструкцій побудови ринкових інструментів, задіяних засобів впливу, використаних методів стимулювання, контролю та управління. Для цього готові умови природного стану землі.

В регіональному контексті найбільша виробнича цінність землі сконцентрована в Київській, Чернігівській, Дніпропетровській, Львівській, Полтавській та Одеській областях, найнижча - (Черкаській, Харківській, Вінницькій, Донецькій області та АР Крим, середня - в решті областей України. Такий територіальний розподіл може враховуватися під час розробки напрямків розвитку земельного ринку.

Тому, з метою оптимізації функціонування ринку землі, можна запропонувати розподіл землі по економічним секторам та напрямкам використання ринкових конструкцій. Наприклад, функціонування ринку землі має бути підпорядковане меті забезпечення збереження конкурентних можливостей та нарощення експортного потенціалу: в Київській, Чернігівській, Дніпропетровській, Львівській, Полтавській та Одеській областях; забезпечення національної продуктової безпеки : Рівненській, Івано-Франківській, Житомирській, Луганській, Миколаївській та інш.; і, нарешті, переважне використання в якості корпоративного інструменту може бути застосоване в областях: Черкаській, Харківській, Вінницькій, Донецькій та АР Крим.

Нажаль в процесі впровадження регуляторного законодавства у сфері землекористування відчувається в значній мірі поспішність, що не дозволяє авторам-розробникам приділити належу увагу такому болючому для всіх націй питанню. Можливо ця поспішність спонукувана обов'язками України щодо вступу до СОТ, що відкриє двері потужним фінансовим структурам. У зв'язку з відсутністю національної ринкової стратегії розвитку держави

залишається хаотичною конструкція побудови ринку землі та її правова база регулювання.

3.4. Вірогідні секторальні наслідки реалізації ідеї створення зони вільної торгівлі з ЄС

Розмови навколо визначеності України щодо геополітичних пріоритетів ведуться з часів набуття країною незалежності. Найбільшої активізації дослідження регіональної конвергенції набувають з активізацією політичного життя в країні або зміною акцентів у зовнішніх колах. Так було напередодні вступу України до СОТ, деякі з наслідків якого вже доступні для відкритого дослідження. Проте, процес інтеграційного приєднання досі стоїть гостро і не може перейти у завершальну фазу доти, доки національне суспільство не усвідомить геоекономічної специфіки нашої країни, це яскраво виражена за всіма ознаками “серединна” держава – мета якою стати об’єднуючим та консолідуючим плацдармом для взаємопорозуміння, співпраці та знаходження безконфліктних економічних конструкцій оновленого після кризового світу. Україна не є Сходом і не є Заходом, Україна – коридор спілкування між Сходом та Заходом, так би мовити природно визначений та географічно розташований посередник, комунікатор, який перш за все має навчитись не створювати конфлікт, а вгамовувати його та знаходити компромісні рішення для занадто завзятих сторін. Нажаль, останні 5 років самопізнання та гучних політичних заяв та декларацій (які, доречі дуже часто не відповідали реальним економічним вчинкам) дещо ускладнили втілення цього призначення.

Перетворення на селі, в силу об’єктивних і суб’єктивних причин та обставин, не зумовили підвищення ефективності аграрного виробництва, покращання умов життя та праці селян. Продовольча проблема в державі загострилася, а раціон харчування пересічного українця значною мірою

погіршився: капітальні вкладення зменшилися за період 1999-2009 роки у 20 разів; аграрні підприємства, згідно вимог технологій, забезпечені лише на 40-58 відсотків, 95 % техніки відпрацювала свій ресурс; відновлення машинотранспортного парку вимагає інвестицій у розмірі 20 млрд.грн. щорічно на протязі 5 років; поголів'я великої рогатої худоби з початку 1991 року скоротилося у 3,7 рази; молока - у 1,8 рази, яєць - на 20%, вовни - у 9 разів; споживання м'яса і м'ясопродуктів однією людиною зменшилося у 1,8 раза; молока на 40%, яєць – на 20%; показник імпорту аграрної продукції з 2005 року зростає з 11 до 25,4% щорічно.

Згідно з правилами СОТ регулювання імпорту товарів можливо двома шляхами.

Перший - це регулювання будь-яких обсягів імпорту за узгодженими митними тарифами. При цьому двохсторонні переговори показали, що за запитами Куби на цукор-сирець вона повинна бути на рівні 25 %, Бразилії - 10 %, а Австралія взагалі вимагала застосовувати нульову ставку. Інші країни теж; вимагали застосовувати такі ж ставки. Претендують на пільгове ввезення цукру Польща, Молдова, Угорщина, Білорусь. Для довідки на імпорт цукру сьогодні в Україні встановлена тарифна ставка нарівні 50 відсотків.

Другий шлях - це встановлення обмеженої тарифної квоти щодо пільгового ввезення продукції. При цьому інші необмежені обсяги ввезення на митну територію України повинні здійснюватись на загальних підставах, тобто шляхом збереження діючої ставки нарівні 50 відсотків.

Слід підкреслити, що механізм застосування квот для захисту внутрішнього ринку активно використовується в багатьох країнах - членах СОТ. Зокрема в США введено 54 квоти на сільгосппродукцію, ЄС -87, Болгарією - 73, а Норвегією - 232 квоти.

На жаль вагомих аргументів щодо відмови встановлення квоти в Україні на сьогодні не має. Переговори України з країнами-членами Робочої групи ускладнюються фактом встановлення Україною пільгових

тарифних квот на цукор-сирець із тростини в таких обсягах: 1998 рік - 96 тис. тонн, 1999 - 217 тис. тонн, 2000 рік - 229 тис. тонн, 2001 260 тис. тонн, 2003 - 380 тис. тонн, 2004 - 125 тис. тонн.

Після вступу до СОТ, незважаючи на виторгуваний високий коефіцієнт підтримки зернового сектору на рівні 8,5%, Китай отримав в аграрному секторі зростання зкритого безробіття на селі.

Єдиним позитивним наслідком після року членства у СОТ для України стало скорочення атридемпінгових розслідувань (у 2007 році їх налічувалось близько 340 од., в 2008 році Україна порушила 6 антидемпінгових розслідувань).

Перший рік членства у СОТ не привів до яких-небудь радикальних змін позитивного порядку [88]. Україна визнана як країна з великим ступенем відкритості економіки. Найбільше зниження імпорتنих митних тарифів на більшість сільськогосподарських товарів відбулось у листопаді 2005 року під впливом політичних та ідеалістичних чинників. І вже у 2008 році імпорт м'яса склав 43%, свинина – 49%, птиця – 42% при збільшенні вартості імпортової м'ясної сировини у 6,5 разів (з 1,9 до 12,4 долл. за 1 т яловичини та з 1,7 до 11,9 долл за 1 т свинини). Підвищення цін на зерно та корми на рівень прийнятих у СОТ зробило внутрішню продукцію неконкурентоспроможною.

Незважаючи на практично негативні наслідки вступу до СОТ Україна продовжує просуватись до членства у ЄС та спочатку на умовах угоди про поглиблену асоціацію. Основними обмежувальними факторами в аграрному секторі залишаються вимоги фіто-санітарного та санітарно-гігієнічного контролю, а це – вимоги до обладнання, лабораторного устаткування, технології та стандартів якості. Перспективні витрати на вирішення цих завдань – значно перевищують масштаби допомоги та підтримки у рамках членства.

Ознаки цього процесу були зафіксовані ще на початку 2000 років і за думкою аналітиків підпали під вплив ініціаторів “мрій та видінь” [89]. Політичні міркування та теоретичні конструкції самовизначення знайшли своє відображення в логічних схемах самоідентифікації як частини

європростору (таблиця 12), що нажаль, у своїй більшості залишились у статусі сподівань та побажань.

Таблиця 12

Західний вибір: інтеграція до Євросоюзу

Критерії уваги	Сподівання	Наявність очікуваного результату	Політичні чинники	Економічні чинники
Безпека	<i>Захист від агресії та територіальних претензій</i>	Відсутній. <i>Приклад:</i> відсутність підтримки у територіальному спорі по о.Зміїний, відсутність суспільної та світової підтримки по ПДЧ НАТО	Негативні. Внутрішні та зовнішні протиріччя та незгода	Негативні. Потужні втрати у зв'язку з членством, повна залежність у питаннях військової безпеки
Система врядування	<i>Повна інституціоналізація</i>	Відсутня: Різна ступінь ринковості не дозволяє використати сучасні методи суспільної організації	Негативні. Втрата керованості у суспільстві для вирішення завдань розвитку	Негативні. Надмірний лібералізм не здатен протистояти жорсткій регулятивній конкурентній політиці ЄС
Економічна ефективність	<i>Виокремлення конкурентоспроможних товарів для внутрішнього ринку та зростання процвітання населення</i>	Відсутня: Рівень рецесії економіки найбільший в Європі, скорочення частки технологічних товарів	Негативні. Зниження конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках	Негативні. Втрата значної частки внутрішніх та зовнішніх ринків, зубожіння населення

Технологічні нововведення	<i>Доступ до корисних технологій, “ринкове перетягування” наукових розробок в практику</i>	Відсутня. Техніко-технологічні регламенти ЄС змушують до використання імпортованих аналогів	Негативні Відмова від використання національного наукового продукту, відтік мозку за кордон	Негативні Відсутність державного сприяння втілення наукових розробок в практику, заміщення техніко-технологічних надбань в реальному секторі на імпортовані
Соціальна сфера	<i>Доступ до кращої освітньої перспективи, охорони здоров'я, соціальне партнерство, забезпечення пенсіонерів</i>	Відсутня	Негативні Зростання соціальної напруги в суспільстві на грані конфліктної ситуації	Негативні Розшарування суспільства, відсутність суспільної орієнтації економіки та бізнесу, бідність населення
Сфера культури	Вільний обмін гуманітарною культурою, національна самоідентифікація	Відсутній:	Негативний: обмін культурою став прамим запозиченням ззовні; проект національної самоідентифікації став потужною лінією	Негативний Численні позови та претензії із захисту інтелектуальних прав, вимоги з доступу до ринку медіа, обмеження з доступу до ефіру

			розбрату у суспільстві	
<i>Модель соціальної демократії:</i>	Узгодження соціальної справедливості та економічної ефективності	Відсутній	Негативний: Євромодель ліберального капіталізму спричинила перетворення демократії на демагогію з домінантою вузьких корпоративних інтересів	Негативний Перетворення соціуму на електоральну масу з постійним зниженням можливостей реалізації та економічного захисту
Обмежуючі умови				
<i>Нерозвиненість інститутів</i>	Бюрократія, корупція	Відсутні зрушення	Питання не вирішене	Питання не вирішене
<i>Директивна економічна система</i>	Висока частка держсектора, структура національного господарства	Виконане	Статус ринкової держави	Найвище в Європі роздержавлення
<i>Економічне обтяження для Європи</i>	Низький рівень ВВП на душу населення	Погіршення ситуації	Залишається актуальним	Зниження рівня в 2 рази
<i>Нерозвинені дипломатичні та міжнародні контакти</i>	Відсутність підготовленої до активної міжнародної та дипломатичної діяльності площини контактів	Залишається актуальним	Незадоволення євро спільноти проамериканськими настроями в національній міжнародній політиці. <u>Приклад:</u> відмова від підтримки в конфлікті з Росією по газовому питанню	Зниження міжнародної активності та договірної потенціалу (з РТС наявний неієвий ГУАМ)
<i>Споглядальна</i>	Політика	Залишається	Залишається	Залишається

<i>позиція політичних лідерів ЄС</i>	компромісу з урахуванням вимог Росії	ся актуальни м	актуальним: Політичні вимоги відображають економічні потреби, хоч і приймають форму демократичних трансформацій	
--	--	-------------------------------	---	--

Для того аби оцінити, який вплив може мати Спільна аграрна політика (САП) ЄС на національний аграрний сектор (сільське господарство, переробка сільськогосподарської продукції та виробництво харчової продукції) треба усвідомлювати декілька аксіом, які визнаються самими державами, науковими експертами й практиками євро спільноти:

- спільна аграрна політика є однією з найважливіших, найдорожчих та найсуперечливіших уособлень спільної Європи [90];
- витрати на САП складають приблизно половину бюджету ЄС (без урахування власних витрат країн-членів у сільській місцевості);
- сільське господарство буде головним фактором прискорення інтеграції України до ЄС;
- переговори по сільському господарству є послаблюючим інструментом щодо визначення місця України в майбутніх конструкціях інтеграції та майбутніх регіональних торговельних союзах.

Поточний стан та зміни у становищі в сільському господарстві на протязі останніх років переговорів щодо інтеграції до ЄС наведені в табл.13.

Таблиця 13

Оцінка витрат на аграрну політику в ЄС та Україні [91,92]

Види продукції	ЄС САП			Україна		
	Витрати САП в 1999 р. (млн.є)	Виробниц тво 1999 р. (млн.т)	Витрати на 1 т (є/т)	Виробниц тво 1999 р. (млн.т)	Гіпотетич ні витрати (млн.є)	Виробниц тво 2009 р. (млн.т)
Зернові	17866	199,5	90,0	24,5	2644	46,0

Олійні культури				2,5		8,1
Цукор	2113	17,6	120	15,5	1868	1,3
Фрукти та овочі	1454	80,5	18	7,2	130	9,8
Вино	615	16,6	37	0,1	2,7	3,1
Тютюн	910	0,3	2627	0,0	7,9	
Рис	165	2,7	62	0,1	4,4	0,14
Молоко	2501	120,7	21	13,4	277	11,6
Яловичина	4579	5,0	921	0,9	857	0,079
Баранина	1894	0,8	2493	0,0	50	-
Свинина	327	11,7	28	0,2	5,1	0,097
Яйця та птичне м'ясо	111	14,2	8	0,7	5,3	2,0 (15,8 млн.шт)
Всього	32534				5673	

Емпіричні моделі, які створювались різними експертами з оцінки впливу САП на аграрний сектор України на протязі ранніх етапів розгляду можливо приєднання до ЄС, часто давали надію на можливість отримання від євро спільноти додаткової допомоги на розвиток сільського господарства (від 5,7 млрд. євро в 1999 році; 1,4 млрд. є за результатами вступу до СОТ та до 13,2 млрд. є – за результатами робочих прогнозів, виконаних спільно з UEPLAG та німецькою консультативною групою.

Але більш помірковані або не політизовані джерела у неофіційних спілкуваннях наголошують – виграш в одному секторі буде скомпенсований заздалегідь підготовленими витратами в інших секторах у рамках спільної товарної політики ЄС. Ще раз наголошуємо, конкурента не вирощують – йому не дозволяють досягти навіть мінімального рівня конкурентоспроможності.

Західні експерти виокремлюють наступні чинники, на які слід звернути увагу, оцінюючи перспективи та наслідки для АПК у разі приєднання до ЄС:

1. треба враховувати значну розбіжність між нетто-трансферами та нетто-ефектом для економічного добробуту. Це може додатково погіршити рівень загальної бідності у країні, а Україні визнається як бідна країна. Відверто зазначається: споживачі отримають додаткове навантаження від підвищення цін на продукти харчування, платники податків теж втратять [86];

2. сільське господарство скоротилось за роки незалежності та ринковості в 15-16 разів [93], членство в СОТ та ЄС буде мати значний стримуючий характер для нарощування темпів його відродження (регулювання росту квот дозволяє щорічне зростання в межах 10%, якщо близькі до межі параметри витримуються країною більше 2-х років, впроваджується процедура створення лінії додаткових витрат – це так звана тактика вирівнювання у ЄС);

3. в ЄС прийнято надавати підтримку згідно з погектарним планом, пропорційно з рівнем врожайності зерна (тобто для національних олігархів-латифундистів – це джерело стабільного автоматичного отримання прибутку мів володіння правами на землю як ресурс виробництва). Виплати складають до 54,34 є/т: у Німеччині – 600 ДМ/га, а в Україні – 161,38 є/га наголошую – власникам землі сільгосппризначення [94];

4. напрямок здійснення погектарних виплат є ринковим засобом коригування конкуренції, але і засобом викривлення перерозподілу природної ренти у рамках національного суспільства, особливо, якщо країна не регулює виробничу поведінку власника природного ресурсу соціального значення;

5. з розгортанням кризи, що посилила внутрішні проблеми між країнами в ЄС, аналітики відзначають, що у найближчій перспективі ЄС буде надто зайнятий власними проблемами та десятьма країнами ЦСЄ, які потребують більш посиленої уваги, як слабкі ринкові зони. А їх потенціал значно перевищує аграрний потенціал України (їх членство збільшило витрати ЄС у 2007 р. на 7,5 млрд. є). Експерти наголошують на необхідності продовження, і з огляду на кризу також, терміну перехідного періоду, на протязі якого до членства не будуть запрошуватись нові претенденти;

6. в поточний період спеціалісти звертають увагу, що слід очікувати нових змін у процедурах САП, що пов'язане з бюджетними обмеженнями, реформа перш за все, передбачатиме зниження інтервенційних цін на

сільськогосподарську продукцію, зменшення погектарних виплат, що значно послабить очікувані Україною ефекти від приєднання;

7. треба прийняти до уваги, що розрив між експортом зерна та лімітом COT постійно скорочується, хоча ЄС і зберігає дещо вищі ніж світові внутрішні ціни. Частка ЄС у світовій торгівлі зерном скорочується – це стає однією з вагомих причин скорочення інтервенцій;

8. з 2000 року (переговори у Давосі) в ЄС розглядається питання виходу із світового ринку сільськогосподарської продукції з метою проведення політики автаркії. Цей крок збереже політику експортних субсидій, але переваги України від вступу зменшаться в рази (ми не використовували таких субсидій, тому вони будуть встановлені на дуже низькому рівні. Це означає, що ми не вправі скористатись можливостями кольорових кошиків COT і жоден вид сільгосппродукції для власних потреб не може мати внутрішню ціну вище світової). Звідси – Україні залишиться тільки виробляти сільгосппродукцію виключно для внутрішнього споживання. А ця перспектива знову нагадує нам про життєву необхідність відновлення добросусідських та партнерських відносин з СНГ та Росією (нагадаємо, що після втрати України як надійного постачальника продуктів харчування та хлібопекарського зерна в 1990 р. Росія стояла на порозі введення продовольчих карток у зв'язку з нестачею хліба).

9. у процесі штучно прискорених в останні роки переговорів Україна навіть не підписала Директиву №5 ЄС, яка дає можливість зберігати принцип ситуативного впливу та коригування економічної та сільськогосподарської політики неофітів, забезпечуючи тим самим захист інтересів національних виробників та пересічного населення країни.

Узагальнюючи вищенаведене, зазначимо, що зближення аграрної політики України з ЄС буде досить важко зреалізувати, оскільки САП продовжує змінюватись швидкими темпами. Експерти ЄС зазначають, що Україні доведеться самій нести витрати на змін політики в агропродовольчому секторі. Нам відверто рекомендують використати

можливості протекціоністської політики в сільському господарстві: збільшення цін на зерно на 10 долл. США – це додаткові витрати 1% ВВП, разом із підтримкою тваринництва, олійних культур та цукру – це непомірне навантаження на споживача та податкової системи.

Утілення в Україні політики подібної до САП не виправдане, адже витрати на адаптацію до ЄС в аграрному секторі значно перевищуватимуть не тільки можливості держави, а членство у СОТ – стає прямим стримуючим моментом до адаптації євро вимогам.

Інтереси України є діаметрально протилежними інтересам ЄС. Наша країна визнається типовою країною Кейрнської групи (Австралія, Аргентина, Канада), яка має інтенсивний сільськогосподарський експорт, але не користується субсидіями в аграрному секторі, як США та ЄС. Україна не може дозволити собі захистити аграрний сектор і, в рамках нового членства таких інструментів не отримає.

З огляду на вищезазначене слід наголосити, що країни, які неспроможні в силу різних обставин відстояти свої інтереси самотужки, і така практика є загально відомою та вживаною, об'єднують свої зусилля в рамках РТС, СОТ та ЄС для підвищення ефективності переговорного процесу. Партнерами України в цьому процесі можуть бути Казахстан, Білорусія, Росія, Молдова. І для цього у нас існують всі умови. Потрібна лише політична воля та розуміння економічних аргументів.

РОЗДІЛ 4. ІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

4.1. Світові тенденції в регулюванні корпоративного сектора

Аналіз міжнародного досвіду дозволяє виокремити два основних підходи до нетериторіального розширення присутності держави або її дієвих елементів у конструкціях суверенного національного простору інших світових суб'єктів – це американський та європейський. Європейська модель ґрунтується на використанні державних субсидій та сприянні вирощуванню інноваційних структур при умові: створення нових робочих місць у межах держави або збереженні національного резидента в якості бюджетоформуючої одиниці. Так, у Великобританії частка державного фінансування технологічних парків – своєрідної відлікової крапки майбутньої позатериторіальної експансії, становить 62 % від загального обсягу їхнього фінансування, у Нідерландах – 70 %, у Франції – 74, у Німеччині – 78, а в Бельгії – майже 100 % [95].

Американський підхід полягає в тому, що основна увага концентрується в напрямку включення регуляторів попиту за рахунок створення спеціальних умов щодо порядку та ефективності інвестування.

За визначенням зарубіжних дослідників та експертів у жодній, навіть найбільш розвиненій країні світу, не досягнутий 100% рівень реалізації Принципів корпоративного управління ОЄСР 1999 р. (із поправками 2003 року), ЄС (створення групи експертів щодо реформування законодавства о компаніях, 2001 р.), зустрічей Великої вісімки.

Разом із тим бажання розробити уніфікований стандарт компанії ХХІ сторіччя на світовому рівні загострило дискусії щодо загальних принципів функціонування великої компанії і, яку часто ототожнюють із спробами нав'язати світу англо-американську модель бізнесу та управління ним.

Загальна тенденція новацій, що охопила світовий корпоративний простір, характеризується параметрами інтернаціоналізації, конкуренції, швидкого

зростання кількості акціонерів та зміни в їх структурі, поява нових галузей, відкриття нових фінансових ринків та використання нових технологій. На фоні змін у національному законодавстві зростає вага та суспільне значення добровільного регулювання, що упереджують інституціональні регулятори. Головним чинником змін виступають трансформації у комунікаційних технологіях, торгівельних та інвестиційних бар'єрах, зростанні глобальної конкуренції та спроби її уніфікації, бум процесів злиття та поглинення. Крім того, характерною рисою сучасного етапу є зближення національних моделей корпоративного управління за рахунок імплантації випробуваних та визнаних у світовій практиці вимог щодо прозорості, розкриття інформації, аудиту. Вказані чинники вживаються в англо-американській моделі, незважаючи на зростаюче негативне відношення у науковому середовищі, в європейській – тільки розглядаються в якості основи корпоративного управління (акт 1998 р.). Негативне ставлення до вказаних регуляторів базується на новітніх теоріях власності, емпіричних висновках щодо неможливості регулювання фінансових ринків та створення ефективної і науково обґрунтованої моделі ринку капіталу, зневіра у продуктивності діючих агенцій типу SEC.

Стимулятором дискусії у науковому та професійному середовищі стали скандали навколо великих компаній, інвестиційних банків, аудиторських фірм США, Італії, Швеції, Японії, Німеччини, Франції, Південної Кореї. До списку типових звинувачень віднесені незадовільний стан та порушення у фінансовій звітності, фіктивне збільшення показника “обсяг операцій” за рахунок “кругових обороток”, зловживання з боку топ-менеджменту, приховування реального економічного стану та збитків. До списку штрафників потрапили Worldcom, Citigroup Tyco, Adelphia, Enron, Deloitte, Artur Andersen, голова Нью-йоркської фондової біржі п. Р.Грассо, що виписав собі преміальні в розмірі 150 млн.долл. та ін.

Один із найпотужніших скандалів навколо випуску незабезпечених облігацій компанією Parmalat (Італія), що пропустила система аудиту Deloitte,

зловживання довірою акціонерів при продажу компанії Manesman (Германія), вилучення активів керівником компанії SKG, несплата податків, завищення прибутків, виплата непов'язаних з реальним станом компанії бонусів керівництвом компанії Scandia – все це та набагато більше змусило міжнародні організації знову взятись за коригування корпоративного законодавства. Так, ОЕСР в 1999 р., а , згодом, в 2000 р. розробляє Принципи корпоративного управління; ЄС створює в 2001 р. групу експертів по реформуванню законодавства щодо компаній, а в 2003 р. – План дій; регулярні зустрічі вісімки з 2000 р. включають у перелік питань для дискусій проблематику корпоративного управління.

Широкомасштабні дискусії в серед практиків та теоретиків дозволили сформувати перелік проблем, що стали нагальними для поточної стадії розвитку корпоративного управління та відповідності їх, інституціонального забезпечення у суспільстві.

Основні та перспективні проблеми корпоративного управління:

- визнання всіх акціонерів рівноправними власниками компанії без дискримінації по кількісному та національному критерію;
- удосконалення механізмів забезпечення захисту прав акціонерів;
- розвиток ринку цінних паперів.

Зовнішні чинники механізмів корпоративного управління:

- формування вимог та меж розкриття корпоративної інформації;
- визначення обґрунтованих умов використання процедури банкрутства;
- розробка механізмів захисту від корупції та шахрайства;
- удосконалення судочинства та регулятивних дій;
- забезпечення кваліфікованих аудиторських та облікових послуг;
- упровадження обґрунтованих та стимулюючих механізмів реорганізації компаній.

Розвиток допоміжної інфраструктури з використанням можливостей приватного сектору:

- створення та впорядкування системи інституціонального інвестування;

- створення професійних рад та асоціацій директорів, корпоративних секретарів, менеджерів;
- створення мережі рейтингових агенцій;
- розвиток аналітики цінних паперів;
- розбудова цивілізованих засобів спілкування зі СМІ та визначення меж надання інформації.

В межах ЄС відмінність підходів до регулювання методів корпоративного управління перш за все пов'язана з національними відмінностями та практикою фінансування.

Так, корпоративне управління у Великобританії традиційно орієнтується на ринкові засоби впливу та регулювання; німецька система побудована на використанні підходу “стратегічного партнерства” (банки, страхові компанії);

в Італії домінують інтереси олігархічних угруповань;

в Іспанії – промислово-фінансових корпорацій;

у Франції – найбільш впливовим кредитором виступає держава;

у країнах Скандинавії – в рамках прийнятої стратегії побудови “держави добробуту” головним донором, регулятором та контролером виступає держава.

Загальною рисою європейської моделі є відсутність ланки посередництва в процесі інвестування через фондові інструменти, що обумовлює домінування стратегічного партнерства.

Засоби досягнення мети також мають притаманні кожній територіальній групі відмінності і носять яскраво виражений національний та соціальний характер. Наприклад, в англосаксонському варіанті вирішення проблеми перевага надається реформі ради директорів; континентальна Європа тяжіє до використання можливостей судочинства та посилення ролі міноритарних акціонерів (як реакція на глобалізаційне розмивання власників та платників податків); розвиток наскрізного співробітництва від ради директорів до

міноритарних акціонерів, від потреб держави до потреб робітників (скандинавська стратегія).

Єдиним споріднюючи елементом між векторами досягнення мети є використання виключно національного підґрунтя у підході, оскільки спроба формального перенесення досконалих методів без політичної та соціальної відповідності сприйняття позитивного ефекту не забезпечила. Прикладом є примусове впровадження Директиви ЄС 1993 р. щодо забезпечення прозорості, у відповідь на вимоги англо-американських партнерів, не знайшло належної реалізації: більшість компаній незалежно від масштабу та впливовості знайшли можливості обійти нав'язані процедури та захистити свої комерційні та стратегічні конкурентні інтереси. Аналогічна реакція спостерігається і в Росії, де в умовах розгортання процесів концентрації власності винайдені процедури нехтування інтересами міноритаріїв.

В результаті активних переговорних дій та практичних апробацій законодадавчих змін вдалось досягти консенсусу в питання розробки меж деталізації корпоративних стандартів, впровадження процедур з питань забезпечення ефективного корпоративного управління, які могли б стати основою для розробки національно адаптованих Кодексів корпоративного управління.

Продовження роботи по вдосконаленню Принципів корпоративного управління викликано декількома чинниками: по-перше, потребою посилення контролю за прямим використанням інструментів корпоративного впливу на перебіг власності (запобігання маніпуляціям та рейдерству); по-друге, наближення корпоративних систем країн розвинутого ринкового укладу та трансформаційних (вдосконалення процедурної та інституціональної частин); по-третє, забезпечення напрямків та методів економічного росту в умовах розвитку глобалізації (векторне співпадіння). З огляду на поставлені цілі Принципи корпоративного управління ОЕСР були піддані переробці. В сучасному їх стані головним напрямком дії стало

забезпечення можливості їх реалізації і в рамках країн, які не є членами ОЕСР, в трансформаційних та розвиваючихся економіках.

До процесу розробки Принципів корпоративного управління були залучені: Міжнародна організація корпоративного управління (International Corporate Governans Network), Світовий Банк (World Bank), BIS (Bank of Settlements), Міжнародний валютний фонд (IMF). Головними наголосами в переробленому документі стали:

- забезпечення фундаменту для ефективної структури корпоративного управління;
- упровадження структури корпоративного управління, що забезпечує прозорість та ефективність ринку з чітким законодавчим нормуванням розподілу обов'язків спостережної, регулятивної та законодавчої влади;
- законодавчі регулятивні вимоги мають співпадати з нормами права;
- розподіл обов'язків між гілками влади має забезпечувати принцип публічності;
- спостережна, регулятивна та законодавча гілки влади мають бути забезпечені реальними ресурсами для здійснення повноважень , включаючи своєчасність інформування;
- структура корпоративного управління повинна захищати права акціонерів незалежно від їх економічної потужності;
- корпоративне управління та інституціональне забезпечення їх дотримання мають сприяти збереженню прав власності та прав акціонерів.

Особлива увага приділяється всім аспектам прозорості: в правах виконавчих органів та топ-менеджменту, законодавчому відправленню та трактуванню, домовленостям особливо при укладанні угод “із зацікавленістю”, прогнозованій ризиковості, структурі, політики управління та формуванні Кодексу корпоративного управління підприємства, включаючи відносини із робітниками та зацікавленими особами.

Декілька разів наголошують на впровадженні кваліфікованого та постійного аудита, який має звітувати не перед Правлінням, а перед акціонерами.

В документі 2005 року наголошується, що мета діяльності корпоративної компанії – приносити дохід акціонерам через інструмент зростання вартості акцій, а практика корпоративного управління має забезпечувати досягнення цієї мети. В рамках зроблених поправок цікавим є те, що майже усувається стан VIP-інвестора та пріоритети інституціонального інвестування. Національне законодавство зобов'язується впровадити нормативні акти щодо рівноправності в органах влади та судочинства прав на захист вимог міноритарних акціонерів, для чого мають бути розроблені та запроваджені механізми альтернативного вирішення суперечок.

Посиленого наголосу набула теза щодо забезпечення незалежності висновків Ради директорів або Правління, особливо від тиску мажоритарних або привладних акціонерів та структур. Новацією є те, що наявна пряма заборона обирати Голову Правління з посади директора підприємства, а виключно з числа незалежних професіоналів. Метою новації є вирівнювання інтересів менеджменту, акціонерів та директорату компанії.

Рекомендації Принципів корпоративного управління набувають поширення, уточнення та деталізації у добровільних організаціях на кшталт Європейської асоціації дилерів цінних паперів, Конфедерації асоціацій європейських акціонерів (Euroshareholders Corporate Governanse Guildelines 2000). Видається досить цікавою рекомендація розкриття інформації щодо осіб, які відвідали менше 75% загальних зборів акціонерів, ведення реєстру незалежних та залежних рішень топ-менеджменту та Ради директорів (Правління), створення внутрішніх конфіденційних (непублічних) гілок розкриття інформації щодо ціни акцій, стратегії компанії, балансу між пов'язаними та дочірніми компаніями, тощо. Треба сказати, що рівень деталізації, регламентації, підзвітності та контролю за зв'язкою дія-наслідки зростає майже рівня директивної економіки, а іноді і більше.

Відповідно до цього документу схвалення акціонерів має бути отримано на:

- процедури злиття та поглинення. Особлива увага приділяється коригуванню структури власників у результаті здійснення процедур;
- розподіл доходів, надання інформації в державні та контролюючі органи по акціонерам, чия частка змінилась або є рівною 5%;
- опціонні схеми;
- програми викупу компанією власних акцій;
- регламентація консолідації (рекомендовані межі від 25 до 33,3% - для контрольного пакету, вільна скупка - до 2%, а в разі перевищення –під контролем з боку регламентуючих органів);
- звільнення акціонерів від права привілейованого викупу акцій.

Посилені вимоги до аудиту діяльності, включаючи аналіз проведення загальних зборів, діяльності його секретаря та ведення протоколу засідання. Процес обрання аудиторської компанії, затвердження висновків має відбуватись за згодою та ухваленням загальних зборів.

Обмежена тривалість членства в Раді директорів та в якості невиконавчого директора компанії (від 6 до 12 років). В компанії має бути заснований Комітет по виплаті винагородження членам Ради директорів, принципи визначення суми повинні розкриватись та ухвалюватись на загальних зборах.

Розглянуті вище процеси відображення розвитку глобалізації в корпоративному управлінні віднайшли своє місце і в Принципах. Так, значне місце приділено усунення перепон щодо здійснення “трансграничного голосування”. Доречи практичне впровадження цього напрямку вступатиме в протиріччя із максимізацією прозорості особливо у аспектах майбутнього голосування (Принципи рекомендують вимагати прозорості щодо ситуативних об'єднань, запобігання маніпуляціям із голосами).

Навіть такий вузький перелік дає можливість зробити висновок, що основними проблемами, що потребують вирішення в рамках всіх стадій ринкового розвитку є:

- непорушність власності;
- неупередженість та соціальна адекватність заволодіння;
- розвиток структури корпоративного управління та посилення ролі загальних зборів;
- контроль за набуттям контролю над компанією та розподілом доходів.

У принципі можна звести весь документ до одного єдиного вислову: запобігання маніпуляціям та шахрайству із власністю або регламентація меж комерційної діяльності в плані засобів отримання прибутку. А це вже площина соціальної направленості держави, обраної нею стратегії розвитку та інструментів для її досягнення, площина політики та меж захищеності індивідуума в процесі її реалізації.

Аналіз тенденцій розвитку корпоративного управління не був би повним без розгляду дещо специфічних для національного корпоративного управління: Кодексу корпоративного управління та його інфорсменту.

Юрисдикція цього документу має розбіжності в залежності від прийнятою системи корпоративного управління: дво- або трирівневої, - та механізмів забезпечення його дієвості: за рахунок стратегічного партнерства або завдяки фондовим інструментам.

В державах фондової орієнтації Кодекси мають статус рекомендацій, виготовлених академічною наукою або розроблених асоціаціями добровільного членства, через що не забезпечуються підтримкою органів влади та нормами законодавства. Такий порядок прийнятий в Швейцарії, Бельгії, Італії, Франції. В другому варіанті Кодекс приймає форму підтримуючого документу до лістингу і узгоджується із вимогами фондових бірж. На таких умовах Кодекс існує в Сполученому королівстві. У третьому варіанті, Кодекс є продуктом розробки приватної структури із забезпеченням підтримки на державному рівні. Прикладом такого впровадження є

Голландія, де документ був розроблений на замовлення Міністерства фінансів та юстиції, в Германії розробка була здійснена на замовлення канцлера спеціально створеною комісією (Baums Commission), у Швеції – за суттєвою участю уряду, що забезпечило пряме посилення на Кодекс у законі, що впорядковує діяльність компаній. В США Кодекс розроблений на замовлення держави та уряду, має законодавчий статус та підтримується відповідними нормами закону.

Деталізацію в практиці корпоративного управління норми Кодексу отримали за рахунок прив'язання та впровадження методики Сарбейнса-Окслі (SOX). Частково цей метод транзитивав до іспанської практики, але значного розповсюдження в Європі не отримав. Проте, європейське законодавство пішло шляхом деталізації актів о компаніях, фінансовому регулюванні, структури та правах Правління, розвитку системи внутрішнього контролю (аутсорсінг), врегулюванні конфлікту інтересів, застосування аудита.

Сучасний стан процесу змін корпоративного управління відзначається набуттям масштабності, розповсюдження, впливу та рівня застосування процедур SOX. Хоча європейська практика відрізняється вибірковістю його використання, міксом із різних типів регулювання, привнесенням національного шлейфу в ступіть поєднання саморегулювання та державного регулювання.

Узагальнюючи підхід до Кодексу корпоративного управління та визначенню його місця у системі законодавчого регулювання діяльності корпорацій можна зазначити наступне:

- Кодекс має бути біль жорстким у порівнянні до діючого законодавства;
- прийняття його має бути добровільним;
- підтриманим вимогами лістингу;
- закріпленням законодавством та культурою контрактів;
- поєднувати ринковий інфосмент та посилений внутрішній моніторинг.

Спроби уніфікації корпоративного управління, законодавства, регламентів та процедур здійснювались в Євросоюзі на протязі більш ніж 30 років. З метою забезпечення вищої конкурентоспроможності та реструктуризації європейської економіки до 2010 р., в 2001 році була створена Група експертів високого рівня по законодавству о компаніях (High Level Group of Company Law Experts), завданням якої стало розробка спільних пан-європейських правил злиття та поглинення. Необхідність прискіпливого розгляду саме цього аспекту діяльності корпорацій пов'язана з прогнозом нарощування темпів глобалізації, розвитком протистояння двох потужних економічних систем – європейської та американської. Предметом розгляду були обрані:

- опрацювання методик створення сумісних підприємств;
- проблеми голосування за межами національного кордону;
- зміна резидента;
- спрощення правил підтримки капіталу публічних компаній.

Більше двох десятків аспектів діяльності компанії були піддані регламентації, прискіпливому розгляду, прописуванню та деталізації. Характерною відмінністю від не менш детального регламенту поведінки корпорації в США стала концентрація зусиль на правах міноритаріїв та захисту їх інтересів та прав на отримання доходу в процесі консолідації. Методом захисту обрана обов'язкова оферта. Цей спосіб отримав в українському законодавстві створення гарантійного або стабілізаційного фонду. Регламентація стосується також регулюванню ціни придбання, яка має бути не менше рівня захисту інтересів (тобто виключається варіант викупу акцій міноритаріїв із дисконтом). Визначається також і рівень володіння, від якого виставляється оферта.

Процес розробки уніфікованих правил викупу або поглинення враховує національні традиції та відмінності. Наприклад, для Нідерландів та Германії характерним є посилений контроль держави за процесом злиття, викуп та консолідація відбуваються із трудовим колективом, який розглядається в

якості продуктивного активу. В декількох країнах регламентація саморегулювання набула законодавчо оформленого вигляду і прийняла форму кодифікації інсайдерської діяльності.

За результатами останніх дискусій при розгляді Директиви МЕМО/01/255 основна увага сконцентрувалась навколо питань створення спільного ігрового простору, визначення справедливої ціни, права консолідації.

Дещо насторожує спроби нівелювати права та можливості контролю з боку власників “золотої акції”, що знижує ефективність регулятивного впливу з боку держави на стратегічно або соціально важливі компанії.

Період підтримки конкурентоспроможності національних корпорацій в боротьбі за здобуття належної частки світового ринку, посилення глобалістичного вектору впливу та характер економічних взаємовідносин та необхідність збереження соціальної стабільності потребує, і - це визнано всіма провідними експертами у світі корпоративного управління,- активізації поведінки держави. Сподівання на самоорганізацію корпоративного простору вимагають досить тривалого еволюційного шляху, який мало може бути використаний у ситуації пришвидшення економічних процесів.

4.2. Міжнародний досвід реформування законодавчого регулювання корпоративного сектору у розвинених ринкових країнах

Сучасна реформа корпоративного законодавства була розпочата в Канаді в 1975 році після відомої доповіді Дікенсона. За її результатами прийнятий Акт Канади про підприємницькі корпорації (Canadian Business Corporations Act). Методи законодавчого регулювання були розроблені на базі дослідження практичного досвіду провінції Онтаріо з 1967 року та узагальнення практики регулювання США. У доповіді Дікенсона були виокремлені три етапи реформування: мала реформа, велика та фондова.

Пропозиції реформування діяльності корпоративного сектора була втілена на законодавчому рівні в 1975 р. прийняттям СВСА.

Мала реформа передбачувала заміну дозвільної системи на явочно-реєстраційну, розширення статусу малих підприємницьких форм: одноосібне підприємство; систематизація законодавства з дивідендної політики у однойменний Кодекс, включаючи надання дозволу на викуп власних акцій; поширення корпоративного права у контрактній сфері на період організації підприємства.

Велика реформа ставила на меті унормування діяльності внутрішнього менеджменту корпоративних підприємств – Кодекс корпоративного менеджменту, включаючи деталізацію та структурування прав, обов'язків та відповідальності, закріпленої у кримінальному праві; регулювання процесу ліквідації корпоративного підприємства; розробка системи швидкого та економного випуску та обігу цінних паперів підприємства; створення системи захисту акціонерів та закріплення прав аудиту та обов'язковості його проведення за результатами щорічної діяльності.

Заключний етап реформування корпоративного законодавства був пов'язаний із створенням маніпулятивних технологій нарощування капіталу. Основою цього етапу стали: випуск акцій виключно без зазначення номінальної вартості, ліквідація норм мінімального капіталу, що підірвало основи визначення ліквідності і стало початком розгортання кризових явищ у спочатку фінансовому корпоративному секторі, а згодом і у промисловому. На думку розробників врівноважити попередній крок мало запровадження легітимізації контрактних відносин між акціонерами, що автоматично переводило відповідальність у разі банкрутства з юридичної особи на фізичних осіб-учасників та мала дозволити без розширення частки у статутному капіталі залучати індивідуальні кошти та умовах контрактного інвестування. Наступним кроком у фондово-маніпулятивному етапі стали випуск не голосуючих акцій та заборона частково оплачених акцій. Цей крок має як позитивні, так і негативні наслідки. Неголосуючі акції дозволяють

тільки брати участь у розподілі прибутків і не впливають на перерозподіл часток у статутному капіталі, проте відсторонення від впливу на управління разом із нівелюванням стандартів мінімального капіталу розширює можливості маніпуляції вкладеним капіталом через гру з доходністю. Ще однією з новацій стало підвищення правового статусу публічних об'єднань до рівня корпоративного підприємства. Практично ця дія дозволила неприбутковим, громадським організаціям вести корпоративну господарську та фондову діяльність не виконуючи функцію платника податків та відповідача за обов'язками (обязательствами). Одним із прогресивних нововведень цього етапу реформи стало введення принципу "ultra vires" у Кодекс внутрішнього менеджменту корпорацій, що означало закріплення статусу відповідача всіх форм директорату у випадку настання юридичних наслідків за результатами діяльності корпорації. Цей крок дозволив нівелювати інструмент створення перешкод діяльності корпоративного підприємства у випадку блокування діяльності директорату.

За визначенням міжнародного співтовариства [96] Великобританія є визнаним лідером у реформуванні корпоративного законодавства. Законодавча практика *Великобританії* розпочала активну фазу світового процесу регулювання корпоративних відносин [97] у 1975 р. Проте, в законодавстві країни системи норм, що визначають статус корпорації як специфічного господарського суб'єкта не існує: термін “корпорація” використовується для визначення юридичної особи, що функціонує у вигляді одноосібної або асоційованої організації та у більшості випадків визначається як “компанія” [99]. Термін “корпорація походить із юридичної практики США і транзитивав та згодом замінив собою вживані у австралійській, канадській та англійській юридичній термінології тотожне значення “компанія”. Головним законодавчим актом, що регулює діяльність корпорацій (компаній) у Великобританії залишається Акт про компанії (CA 1985) від 1985 року [100], який впровадив у практику поділ компаній на публічні та приватні, малі, середні та великі з виокремленням особливостей

та чіткою регламентацією процедур створення, діяльності, ліквідації, прав та відповідальності. Відбувся чіткий розподіл законодавчого регулювання на законодавство про компанії, цінні папери, забезпечення платоспроможності, звітності, внутрішнє правочинство – інсайдерське законодавство. Цей процес отримав своє завершення прийняттям Акту про компанії у 2004 р. Проте світові процеси розвитку глобалізації, посилення впливу транснаціональних корпорацій, розповсюдження рейдерства, офшорних засобів ухиляння від податків, корупції та тінізації світової економіки змусили навіть найбільш консервативні ринкові держави звернути увагу на специфічність діяльності найбільш потужної частини корпоративного сектору і шукати засоби стримування та контролю. Практично, як вже зазначалось, розвинені ринкові держави перейшли до забезпечення глобальних конкурентних переваг з використанням інструменту корпоративного впливу, що у свою чергу викликало необхідність додаткових засобів контролю та регламентації національного економічного простору. Починаючи з кінця минулого сторіччя в рамках окремих країн і в регіональних спільнотах різного рівня консолідації проводились дослідження специфіки діяльності потужних ринкових структур, особливостей їх функціонування та визначалась основна проблематика для майбутнього законодавчого регулювання.

З 2004 р. у Великобританії був прийнятий Акт про компанії (CA 2004), що зробив обов'язковими аудит, перевірки та визначив специфіку діяльності та методику трансформацій компанії у громадське підприємство, що працює на неприбутковій основі з метою виконання суспільних цілей. Проте у діяльності громадських підприємств дозволяється використовувати чисто комерційні операції, наприклад, випускати акції та облігації з метою залучення коштів для реалізації суспільно значущих проектів. За своєю економічною сутністю в англійську практику впроваджений “гібрид” між трастом та комерційним підприємством у завуальованій та суспільно привабливій формі. На поточний час у Великобританії діє 5 типів компаній (табл. 14).

Таблиця 14.

Форми корпоративних структур у Великобританії (%)

Типи компаній	кількість
Публічна компанія	1
Приватна компанія в тому числі:	99
з обмеженою відповідальністю, з них:	95
з відповідальністю, обмеженою сумою виплат по акціям	93
з відповідальністю, що обмежена сумою гарантії	2
з необмеженою відповідальністю	4
з акціонерним капіталом	данні відсутні
без акціонерного капіталу	данні відсутні

Більшість компаній у Великобританії існує у формі, що є аналогом товариству з обмеженою відповідальністю. Суттєвою відмінністю, регуляторною політики держави у системі регулювання конструкції підприємницьких форм є впровадження спеціальних простих процедур зміни форми діяльності, що виключають реорганізацію і стримують маніпуляції з перебігом обов'язків та правами учасників.

Основною тенденцією трансформації англійського законодавства кінця минулого сторіччя є стимуляція залучення працівників до складу власників компанії. Цей процес уже висвітлювався у розділ, присвяченому національним запозиченням засобів приватизації.

Головною новацією англійського корпоративного законодавства є ідея “квазіпартнерства”, де учасники компанії є одночасно і директорами підприємства і можуть укладати угоди та вести діяльність від її імені. Розвинена система судочинства забезпечила належний правовий захист від дій, що з формальної точки зору є законними, а на практиці – обмежують інтереси інших учасників підприємства.

З урахуванням кількісних характеристик у корпоративні підприємства Великобританії поділяються на малі, середні та великі. У якості основних критеріїв поділу є річний обсяг продажів, сальдо балансу, кількість працівників.

У відповідності до Акту про партнерства 2000 року (PA 2000) [101] почала використовуватись нова форма існування корпоративних структур – Партнерство з обмеженою відповідальністю (Limited Liability Partnership або скорочено – LLP). Головними особливостями стали: зміни у оподаткуванні (податки справляються із кожного окремого учасника, а не з юридичної особи) та відмова від таких організаційних форма, як Статут та Засновницька угода (відносини між учасниками здійснюються на основі окремих договорів як між усіма учасниками, так і між окремими його членами. Саме з цього моменту рейтингові агенції та науковці досліджують та оцінюють рівень контрактної культури у державі.

Окремо слід зазначити, що екстраполяція умов та характеру відносин у вітчизняних асоційованих формах (акціонерне товариство) та британським LLP є помилковою, оскільки наявна значна відмінність у способах поєднання учасників, що накладає відбиток на особливості стосунків та способи вирішення конфліктів.

З часів приєднання Великобританії до ЄС та приведення корпоративного законодавства у відповідність до вимог товариства ефективність регулювання значно погіршилась [102]. Цілісність законодавства та його збалансованість до останнього часу погіршувалась і впливом американського вектора [103], цей поворот здійснювався під впливом транс-формацій законодавства у інших розвинених ринкових країнах. Британські аналітики корпоративного сектора відзначали не безпідставні побоювання щодо надмірної відкритості національних ринків. В цьому випадку неможливо недооцінювати політичний вектор. На протязі довгого часу, коли Європа була ще далека від об'єднання, пріоритети свого розвитку Великобританія пов'язувала виключно з Північноамериканським

вектором. Корпоративне реформування відбулось з надією створення єдиного корпоративного простору. Проте успіх у створенні ЄС та проведення з 1995 р. досить ефективної конкуруючої політики із Сполученими Штатами змусили британський уряд вдатись до ще одного реформування, тепер з урахуванням європейських вимог спільного економічного простору.

Вимоги ЄС до трансформації законодавчого регулювання діяльності корпорацій зводились до наступного: створення системи відповідних умов для компаній різного рівня розвитку (спрощення системи діяльності, умов функціонування та реєстрації для малих корпоративних та простих підприємницьких форм); видалення специфічної юридичної зарозумілості з документообігу та законодавчих рекомендацій для малих підприємницьких форм (спрощення мови, створення доступних довідників та посібників для підприємців без належної освіти, усунення перевантаження законодавчих норм дрібними деталями та ускладненими структурними формами, спрощення системи регуляції з метою зменшення кількості штрафних випадків та сум штрафів); посилення збалансованості між захистом інтересів акціонерів, кредиторів компаній та самих компаній як основних економічних діячів сучасної економіки; поряд з цим надання легітимності сучасним засобам ведення комерційної справи (Інтернет та електронна пошта, електронний підпис, мобільний зв'язок); поступовість та системність у реформуванні корпоративного законодавства.

З метою узагальнення практичних підходів та науково-експертних рекомендацій була створена Керівна група, яка 26.03.2001 року представила на розгляд Державного секретаря Заключний доклад "Сучасне корпоративне право для конкурентноздатної економіки" (Final Report "Modern Company Law for a competitive economy") [104] . Після публічного обговорення 16.07. 2002 року був представлений проект Акту про компанії (Companies Bill 2002), що мав назву – Біла книга "Модернізація корпоративного права" (White Paper "Modernising Company Law") і викладав основи реформування корпоративного права [105] . Наступним кроком було – публічне обговорення проекту та

підготовка другої редакції (03.2005) СВ 2005 [106], після чого в восени 2005 р. проект Акту про компанії був представлений до Парламенту Великобританії і прийнятий у січні 2006 р.

Таким чином процес прийняття рішень щодо реформування корпоративного законодавства має безперервний характер і здійснюється повільно і виважено. На поточний час британськими законотворцями заплановано проведення реформування корпоративного законодавства у наступних напрямках: спрощення системи документального формування компаній (розробка єдиного правоустановчого документу замість статуту та засновницького договору); спрощення системи прийняття рішень у компанії (відміна обов'язковості щорічних Загальних зборів, впровадження інституту представництва та електронного підпису); розвиток кодифікації менеджменту компаній; зняття обмежень щодо джерел формування капіталу компаній; розширення та спрощення прав іноземних компаній. Таким чином, можна з упевненістю заключити, що сучасні трансформації корпоративного законодавства розвинених ринкових держав є результатом еволюції підприємницьких відносин та розвитку механізмів фінансового ринку.

Безумовною чеснотою є те, що законотворча діяльність базується на науковому обґрунтуванні, аналізі та безперервному моніторингу, вузькому експериментальному впровадженні (апробації) у рамках спеціально обраних регіонів на протязі значного періоду часу.

Узагальнюючи реформування законотворчості у корпоративному секторі різних ринкових держав слід відзначити, що основним завданням законодавчого регулювання є полегшення підприємницької діяльності корпоративних структур любого рівня з одночасним посиленням жорсткості вимог до контрактної культури та відповідальності між контрагентами.

Розвиток законодавчого впорядкування у розвинених ринкових державах приймає форму триєдиної складової: підзаконні акти (галузеві регламенти) – жорсткі норми, стандарти, що піддають дрібному, прискіпливому регламентуванню практику господарчої діяльності [107] та

забезпечують нормоконтроль та систему оцінок відповідності; закони – завданням яких є забезпечення співвідносні різних галузевих правил та винос їх на суспільний рівень; м'яке законодавство – принципи та основи, які носять декларативний характер, проте після всебічного аналізу та апробації через незначний час набувають характеру закону.

Дуже цікавим із точки зору технології здійснення корпоративного регулювання в розвинених ринкових країнах є запровадження інституту корпоративного адміністрування (корпоративних перевірок). В переважній більшості європейських країн його існування забезпечує захист прав міноритарних акціонерів. До сфери його впливу входить: швидкі перевірки дотримання корпоративного законодавства; надання рекомендацій по застосуванню санкцій щодо посадових осіб та окремих малих корпоративних форм; нагляд за дотриманням норм збереження документів (особливо в процесі відкриття судових позовів)

Паралельно із цим у практиці корпоративного управління функціонує інститут дискваліфікації директорів. Це питання регулюється на рівні відгуку ліцензії, анулювання дозволу, або призупинення реєстраційного свідоцтва до прийняття рішення комісією з етики або з кваліфікаційних вимог по галузі, сектору або напрямку.

Треба зазначити, що діяльність, відповідальність, можливі засоби вирішення конфліктних ситуації деталізовані у регламентах та підкріплені відповідальністю на регламентному та законодавчому рівні. Наприклад, в період активної підприємницької практики автора, вдалось отримати свідчення щодо нормативів регламентації посередницької діяльності у Франції. Так, при укладанні угоди на суму 10000 € масштаб посередницьких відсотків не міг перевищувати 0,25%. Такі самі нормативи існували і в Італії, Германії та США. У процесі укладання нафтових угод в 1990-1995 рр. розмір комісійних складав не більше 0,02 долл. при вартості нафти 20 долл. за барель, що складало 0,1% від вартості угоди. Незначний рівень оцінки посередницької діяльності в розвинених країнах дозволяв без шкоди для

реального виробника здійснювати операції за допомогою агента, не перевантажуючи собівартість та кінцеву ціну реалізації. Зусилля посередника компенсувались обсягом угоди або регулярним її поновленням. Проте, курс пострадянських держав, обґрунтований такими провідними теоретиками в економіці як ак. Л.Абалкін, на прискорене конструювання ринковості та стрімке створення власника, поєднане із свідомим обмеженням контролю з боку держави створили тепличні умови для використання поєднаних із адміністративними засобів створення консолідованого та ефективного власника.

Чітко прослідковується тенденція наближення європейського та американського корпоративного законодавства. Інструментом забезпечення транзиту стала Великобританія.

Останній перелік новацій свідчить не стільки про полегшення діяльності підприємництва у корпоративному секторі, але, у першу чергу, на перенос офшорних принципів ведення бізнесу на стабільні ринкові економіки. Проте активне використання методів створення віртуального фондового капіталу, впровадження маніпулятивних тактик у корпоративну та господарську діяльність в американському суспільстві спричинило виникнення низки криз у фондовому та фінансовому секторах, відобразилось на стані бірж та біржової торгівлі, привело до низки кон'юнктурних рецесій і в кінцевому результаті стало причиною зупинення розвитку багатьох економік.

Поточна кризова ситуація в світі яскраво продемонструвала вразливість побудованих на маніпулятивних підходах у регулюванні ринкових економік різного рівня розвитку і високу реципієнтність корпоративного сектора до змін у системі формування потоку капіталу. Адже сучасне суспільство в основу формування міждержавних співвідношень використало систему лідерства за витратами та створення собівартості за екстенсивним методом, коли основою функціонування світового господарства стала піраміда, в якій зняття вершків відбувається у надбудові, а базис виконував функції ресурсного донора. Зусилля ж ринкових країн концентрувались у сфері

створення національних преференцій для закріплення або створення власних ніш отримання “вершків” і закріплення донорів у позиції периферійних країн.

В законодавстві ЄС законодавча регламентація діяльності корпоративного сектору має дещо укрупнений підхід і носить характер директив (табл. 15). Значне місце для забезпечення контролю за корпоративним простором посідає формування Єдиного реєстру товариств, що визначенням аналітиків визначає основи прозорості та детінізації.

Таблиця 15.

Основні напрямки законодавчого регулювання корпоративного сектора в законодавстві ЄС [108-129]

Нормативні акти	Сфера дії
Перша директива	- визнання товариства недійсним, закріплення принципу солідарних обов'язків засновників на стадії створення - розкриття інформації про товариство
Друга директива	- мінімальний розмір капіталу та порядок оплата акцій при створенні акціонерного товариства; - вимоги до відомостей стосовно капіталу, які мають включатися в установчі документи товариства - розкриття інформації про товариство
Третя директива	- створення товариств у процесі реорганізації - розкриття інформації про товариство
П'ята директива *	- визначення уніфікованих вимог до управління акціонерним товариством (спроба поєднання одно та дворівневої моделей управління, встановлення відповідальності директорів за збитки, прав на похідні позови, відсторонення акціонера від голосування на зборах при наявності конфлікту інтересів,)
Шоста директива	- розкриття інформації про товариство порядок проведення реорганізації товариств
Одинадцята директива	- розкриття інформації про товариство
Дванадцята директива	- розкриття інформації про товариство - легалізація створення одноосібних товариств
Тринадцята директива	- визначає механізм взаємодії акціонерів та менеджменту товариства, якому зроблено пропозицію про поглинання

* постійне коригування цієї директиви пов'язане із спробами впровадження переважно британської моделі корпоративного управління, а по суті, як видно з попереднього матеріалу - американської. Досить тривалого узгодження потребувало і питання діяльності Наглядових рад. Результатом дискусії стало прийняття компромісного рішення про можливість обрання німецької, англійської, голландської або змішаної моделей, оснований на солідарній участі працівників та профспілок у складі наглядової ради. Проте остаточної згоди все ще не досягнуто і Директива була відкликана 11.12.2001 р.

Головна увага в законодавчому регулюванні корпоративного сектору в ЄС приділяється транснаціональним статутним та контрактним структурам ЄТ (європейське товариство) та ЄКТ (європейське кооперативне товариство), вплив яких виходить за межі національного ринку.

У спеціальному Регламенті про ЄТ увага акцентується на наступних питаннях: можливості існування одно та дворівневих моделей управління; формату органу управління (виділенні групи виконавчих директорів із завданням поточного управління та загального органу - стратегічного, регламентація способів призначення та звільнення членів органу управління з акцентацією на праві країни-члена регулювати правила призначення, розмежування повноважень виконавчого та наглядового органів управління), положення про статут підприємства – із визначенням переліку піддозвільних господарських операцій, кількісного визначення кворуму, визначення функцій наглядового органу – обрання членів органу управління, надання дозволу на здійснення певних господарських операцій, надання звітів, інформації, проведення розслідувань, обмеження компетенції діяльності підприємства та органів управління, періодичність скликання зборів, порядку прийняття та внесення змін до статутів. Регламент чітко встановлює обов'язковість особистої відповідальності членів органу управління та наглядової ради за результати діяльності (збитки та шкоду) євротовариства.

Розвитку європейського корпоративного законодавства в контексті світових тенденцій присвячена доповідь експертів "Сучасна регуляторна модель корпоративного права в Європі" [120]. Присвячена проблемі

нейтралізації “розумної байдужості”, коли акціонери замість активного впливу на орган управління переважно продають акції у випадку особистої незгоди з напрямком розвитку або методами управління. Вказана ситуація близька всім типам корпоративного управління без винятку і обґрунтовується різновекторністю інтересів: з одного боку, необхідність консолідації управлінської функції з метою прийняття своєчасних та кваліфікованих рішень, а з другого, складність процедур реалізації прав пересічного міноритарного акціонера. В докладі здебільшого реалізовані потреби першого вектора, направлені на посилення повноважень органів управління. На думку експертів у якості рівноваги нівелюванню ролі загальних зборів в управлінні організацією може виступити система спецперевірок та посилення контролю. Проте, слід зазначити, що використання цього інструменту можливе тільки власникам значної або заздалегідь консолідованої частки (від 1% у Бельгії до 10% у Швеції, Фінляндії та Данії) [121].

Процес узгодження та реформування корпоративного права продовжується до сих пір. Так, особлива дискусія відбувається щодо впровадження права дискваліфікації директорів на основі впровадження принципу "wrongful trading" – помилкової підприємницької діяльності.

Останні 3-4 роки діяльність Європарламенту в напрямку створення умов для ефективного та рівноправного функціонування корпоративних структур у євроні була направлена на унормування ділового середовища. Цьому питанню присвячений Регламент про Європейське об'єднання територіального співробітництва. Головним завданням якого стало забезпечення сприяння транскордонному, транснаціональному та міжрегіональному співробітництву [122] розвиток йому були прийняті Регламенти щодо впровадження спільних підходів до інновацій та інвестицій та створення єдиної системи структурної статистики підприємницької діяльності, оновлення Митного кодексу, прийняті спільні рішення щодо напрямків економічної політики, прийнята Директива ЄС щодо

впорядкування посередницької діяльності, Регламент ЄС стосовно договірних зобов'язань, Регламент щодо розподілу квот, розроблена низка нормативних актів галузевих напрямків із метою впорядкування конкуренції та створення єдиних підходів у забезпеченні із країнами, що не є членами ЄС] та боротьбі з корупцією для стримування внутрішніх преференцій [123-129].

Комплексний аналіз характеру регулювання корпоративного законодавства ЄС дозволяє зробити наступні узагальнення:

- основою законодавчої регуляції діяльності корпоративних структур вважається розмежування компетенції загальних зборів та органу управління компанії з питань: структура капіталу АТ, зміна розміру капіталу, виплата дивідендів, викуп акцій та ін.;
- повноваження цих векторів впливу в процесі реорганізації;
- забезпечення акціонерам можливості приймати участь в управлінні та вирішенні найбільш важливих питань діяльності компанії;
- уніфікація кількісного визначення поняття “кворуму”, ознайомлення з інформацією;
- закріплення прав одноосібного акціонера на рівні повноважень загальних зборів.

Таким чином, реформування законодавчого регулювання функціонування та діяльності корпоративного сектору розвинених ринкових держав просувається у напрямку транзиту умов та особливостей діяльності за межі національної території з метою забезпечення преференцій поза власним корпоративним сектором. Коригування законодавчого відправлення власного корпоративного сектору здійснюється в рамках пірамідально-маніпулятивного підходу із розширенням залучення до сфери впливу фахово не підготовлених верств населення, з одного боку, та менш пристосованих для ведення рафінованої корпоративної роботи нерозвинених корпоративних структур.

4.3 Законодавче регулювання корпоративного сектора в трансформаційних економіках

За даними спеціального дослідження стану, проблем та напрямків розвитку корпоративного управління в трансформаційних економіках, що був здійснений у рамках Fitch Ratings напередодні Круглого столу з корпоративного управління, що відбувся в Латинській Америці на початку світової фінансової кризи 28.03.2007 р. на особливу увагу заслуговувала *Росія*, яка створила найбільш динамічний та вагомий корпоративний сектор.

Увага до нормативного регулювання корпоративного сектору посилилась в Росії після проведення приватизації 1992-1994 рр. Дискусії відносно необхідності створення системи регулювання напрямків розвитку та засобів його забезпечення в корпоративному секторі посилились після перших гучних корпоративних конфліктів 1997-1998 рр. (Ноябрьскнефтегаз”, “ЮКОС”, “Сиданко”, “Носта”, “Выксунский металлический завод», «Магнитогорский металлургический комбинат», «Акрон», «Юганскнефтегаз» та інші підприємства металургії, зв’язку, нафто-газового сектору та авіасполучення). Цьому сприяло і перше розчарування щодо можливостей саморегуляції ринку та корпоративних структур. Фінансова криза 1998 р. викликала хвилю перерозподілу первинно здобутої власності. З другого боку посилювався тиск західних інституціональних інвесторів на державу та приватний сектор з метою впровадження адекватних та зрозумілих для них методів управління корпоративних та фондовим ринком, впровадження західних стандартів менеджменту та вимог до бізнесу. Основними блоками уваги російських законотворців було конструювання ринковості: приватизація, змішані компанії, сімейні компанії, регламентування діяльності державного сектора, основи довірчого управління та створення національного власника.

Головними аспектами дослідження були обрані: структура власності, стан управління в компаніях – менеджмент, якість ради директорів, прозорість бізнесу [130]. Окремо відзначено, що розвиток корпоративного управління, підвищення його якості та рівня рейтингу характеризується як украй нерівномірний. Поряд з ефективними господарчими структурами, які акумулювали найкращий досвід корпоративного управління та ринковості західних країн зберігаються осередки консервативних та примітивних форм. Головним чинником негативного плану є стан та нерозвиненість корпоративного середовища. Подальший ринковий розвиток трансформаційних економік не може бути забезпечений десятком провідних корпоративних структур. Відстань розриву між лідерами та аутсайдерами з кожним роком збільшується.

На протязі всіх 20 років трансформацій засобів впливу на економічне середовище можна виокремити три основні етапи законодавчих коригувань:

- період “наївного сприйняття” ринкової форми організації діяльності суспільства (1989-1992 рр.) спирався на теорії ліберального капіталізму, в основі яких знаходились сподівання на саморозвиток організацій та самовдосконалення суспільства за рахунок використання інструменту конкуренції. Законодавче регулювання створення дозволів на проведення вільності та отримання прибутку у приватне розпорядження. Регуляторна діяльність зводилась до збереження можливостей “ручного управління”. Для цього періоду з 1992 по 1998 рр. характерно захоплення методами приватизації, безоплатного передання господарчих об'єктів, створення нормативної бази для використання інструментів “довірчого управління” (оренда з правом викупу, управляючі холдинги з можливостями повного контролю, створення змішаної власності). На початку 1992 р. в Росії існувало 3,1 тис. асоціацій, 227 концернів, 189 об'єднань, 123 консорціуми (Додаток 2, табл.16). В умовах неможливості здійснення оперативного контролю на фоні зміни механізмів управління саме ці структури були основними претендентами на приватизацію державного майна. Головним

законодавчим регулятором цього періоду були “Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий РФ на 1992 год” та низка нормативних та підзаконних актів щодо механізмів та процедур приватизації. До переліку об'єктів із закріпленням державним пакетом акцій увійшли підприємства соціальної життєдіяльності, цивільної оборони та військово-промислового комплексу, зв'язку. В окремий блок були виділені підприємства по переробці дорогоцінного каміння та металів, радіоактивних та рідкоземельних матеріалів, нафтозабезпечення та нафтогазотранспорту (проте частини підприємств газопостачання та газифікації до переліку не були включені). До цього періоду належить і створення потужних державних енергетичних концернів: РАО “Газпром”, “Совтрансавто”, АО “Связьинвест”, АО “Ростелеком”, “Центральный телеграф” та ін. З 1992 р. (Указ Президента РФ “О мерах реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий ” № 1392) російська держава використовує “золоту акцію” як метод державного регулювання діяльності акціонерних товариств. Держава вдавалась до законодавчого стимулювання темпів та обсягів приватизації, скорочуючи державну частку у приватизованих об'єктах (обмеження контрольного пакета). Поряд з цим зростання масштабів неочікуваних результатів та позазаконних методів набуття власності спонукало до модифікації, розширення, деталізації умов та процедур, попереднього визначення методу продажу (часткова або повна продаж, продаж із використанням спеціального права на участь уповноважених органів РФ), що знайшло відображення у новому деталізованому (33 пункти) розділі по галузевим особливостям приватизації.

- 1998-2001 рр. характеризується усвідомленням державних інституцій втрати єдності та різновекторності у комерційних, державних та міждержавних інтересів розвитку. Завершення періоду первинної приватизації відзначене розгортанням протистояння законодавчої та виконавчої гілок влади, який був вирішений на користь останньої: програми

приватизації не приймалися до 2001 р., а процес здійснювався у ручному режимі з використанням Президентських указів. У відповідь Парламент прийняв поправки до законів про приватизацію та джерела наповнення бюджету держави, впровадив заборони щодо приватизації потужних господарчих об'єктів. Це спонукало Уряд внести на розгляд Парламенту новий закон про приватизацію, що виводив процеси його регулювання за рамки законодавчого впливу.

- Означений етап ринкового перетворення визначається як початок посилення ролі держави у корпоративному секторі. Проте використання запозиченої методичної бази не дозволяло ефективно за рахунок вдосконалення фондових інструментів забезпечувати баланс між указаними векторами. Законодавче унормування акцентує увагу на інструментах управління внутрішнім ринком та забезпечення міжнародним вимогам для проривних галузей. Треба відзначити, що крім галузевого напряму формування корпоративного сектора із запрограмованим державним впливом паралельно розвився процес збереження контролю у ключових бюджетоформуючих регіонах Росії (Додаток 3, табл.17). Таким чином закріплення державної частки відбувалось у сировинних регіонах, ресурсних галузях та галузях із великим потенціалом грошового обороту: зв'язок та транспорт (284 од.), будівництво (394 од.), металообробка (265 од.), машинобудування (156 од.), харчова промисловість (199 од.), паливно-енергетична промисловість (191 од.), ЖКХ (135 од.), гуртова торгівля (101 од.) та роздрібна торгівля (283 од.). В Російській Федерації було прийнято рішення щодо закріплення майнового впливу держави у стратегічних галузях національного господарства (Додаток 4 табл.18). У стратегічно важливих ресурсних галузях переважно використовувався метод “золотої акції”, а в соціально значущих галузях – метод закріплення контрольного пакета за державою. Таким чином, на галузевому та регіональному рівнях (без врахування територіального статусу) стратегія державного контролю забезпечувалась збереженням впливу на стратегічні ресурсний потенціал та

інфраструктуру . За висновком російських аналітиків у часи подолання кризи 1998 року з метою виконання зовнішніх зобов'язань держава змушена була вдатись до зменшення частки контрольованих прибуткових підприємств, відносно яких була застосована форма контролю “золота акція” [131]. Розвиток процесу закріплення державного впливу на корпоративний сектор пролягав у збільшенні частки держави у статутному капіталі з блокуючого пакету у 1995 р. до контрольного у 2003 році. Практично в цей період (під якого приходиться на 1999-2002 роки) почався процес переорієнтація держави з виконання посередницької функції обслуговування інтересів приватного сектора на самодостатню систему, що стала основою формування державного капіталізму в Російській Федерації. Законодавчою платформою нарощування частки держави у статутному капіталі корпорацій став Указ Президента РФ від 18.08.1996 р., підкріплений Постановою Уряду РФ від 22.02.1997 р. щодо забезпечення активізації діяльності представників держави у разі невиконання або затримки виплати дивідендів, заробітної плати та обов'язкових бюджетних платежів, незадовільної діяльності з погашення заборгованості. Прикладом неефективної дивідендної політики був визнаний досвід АК «Транснефть», де розмір дивідендів по федеральним акціям був нижчим у 4 - 6,5 разів, ніж по привілейованим. З метою забезпечення дієвості впливу державних представників були внесені коригування до законодавства щодо використання права «вето» аби забезпечити затвердження нової редакції статуту, призначення ліквідаційної комісії, оцінки та переоцінки розміру статутного капіталу та зміни часток у його розподілі, призначити спеціальних представників до складу Ради директорів (на кшталт «тіньового директора» у законодавстві Великобританії), забезпечити розкриття перед представником держави переліку осіб та організацій у реєстрі цінних паперів, звернення до судових органів щодо компенсації збитків, що було закріплено у Законі РФ «Об акционерных товариществах».

Важливою новацією 1999 року стало Положення щодо представників держави та характеру та методів представництва інтересів на загальних

зборах акціонерного товариства. Головною ідеєю була мета забезпечити максимальне представництво держави у керівних органах АТ. Угоди з відчуження акцій, майна в процесі реалізації судових вимог та реорганізації АТ без письмової згоди державного органу визнавались «нищожними». Використання цієї юридичної колізії дозволило нейтралізувати потік зустрічних позовів та звернень до вищих судових інстанцій у разі незгоди комерційної структури. Формування позиції РФ як акціонера здійснювалось федеральними органами виконавчої влади з повною та особистою відповідальністю за прийняття позазаконних або лобістських рішень на користь приватного сектора. Рівень відповідальності державних представників особливо відчутних на передодні приватизації частини пакету акцій мегакорпорацій, утворюючих потужні грошові та валютні потоки. Наприклад, напередодні приватизації 40% акцій Тюменської нафтової компанії (ТНК) голосування представника Мінтопэнерго Н.Русанова (частка держави у компанії складала 90,98%) дозволило отримати переваги у складі Правління комерційної організації і, таким чином зупинити подання претензій державою на гендиректора за систематичне створення недоїмок до бюджету [132]. Такі приклади не поодинокі: «Сибур», «Иркутское авиационное ПО», АО «Пермские моторы», «Ингосстрах», низка банків.

В цей час було трансформоване і законодавство щодо змішаних компаній. Головним регулюючим документом було Тимчасове положення щодо холдингових компаній, затверджене ще Указом Президента РФ від 16.11.1992 № 1392. Мета створення державних холдингів – управління крупними секторами економіки, насамперед – паливно-енергетичним. Уряд РФ затверджував весь склад керівних органів “Росуголь”, “Роснефть”, АК “Транснефть”, “ЛУКОЙЛ”, “Транснефтепродукт”, “ЮКОС”, “Сургутнефтегаз”, РАО “ЕС России”, РАО “Газпром”. Згодом деякі підприємства дули передані у довірче комерційне управління при збереженні домінуючої власності держави.

Державна політика в холдингах використовувала інструмент персонального призначення Голів Правління та директорів на стратегічно важливі підприємства. Зазначений метод набув актуалізації з прийняттям нової редакції «Правил передачі в доверительное управление закрепленных в федеральной собственности пакетов акций, созданных в процессе приватизации, и заключения договоров доверительного управления этими акциями» (Постанова Уряду РФ № 989, нова редакція 17.04.1997 р.). Російський варіант трастової угоди базувався не тільки на наявності ліцензії у довірчого керуючого, яка видавалась за наявності власних коштів у розмірі не менше 20% вартості пакету акцій, а і підтвердженої банківською установою безвідзивної покритої гарантії на всю суму пакету, що визначалась незалежним експертом. До кризи 1998 року процеси передання акцій державних підприємств у довірче управління та розширення частки держави у корпоративних структурах були майже співставимими. В 1998 році – майже 75% випущених в обертання акцій були закріплені за державою. Таким чином, використання інструменту додаткової емісії дозволило відродити систему дієвого державного контролю та регулювання економічної діяльності корпоративного сектору в стратегічних галузях та ресурсотворюючих регіонах. В 1999 році була розроблена та прийнята Концепція управління держмайном РФ, яка отримала розвиток у низці Постанов Уряду 2000-2001 рр., що завершилась наказом Мінмайна Росії «О регламенте по реализации прав Российской Федерации как акционера» (№ 260 від 26.11.2001 р.).

- 2001 – 2009 рр. Становлення власних національних моделей у більшості трансформаційних економік на базі стабілізації політичного фактора та перехід до формату державного капіталізму в суспільстві у варіаціях сімейної, кланової, периферійної та силової моделей існування. Цей період характеризується посиленням ролі держави в управлінні акціонерним капіталом та корпоративним сектором в інтересах бюджетоформуючих процесів, створенням основ нормативно-правового регулювання на

локальному, адміністративному та структурному рівні, розширенням меж державного сектора та створенням інструментів системного впливу на ринки. Основна увага в законотворчій діяльності була приділена розвитку нормативно-правової бази управління акціями, що знаходились у федеральній власності та відпрацювання механізму управління господарськими товариствами з державною часткою у статутному капіталі. В цей період був сформований перелік підприємств з часткою державної власності, в управлінні, якими повинні бути забезпечені інтереси держави, різні види національної безпеки, які отримали узагальнену назву стратегічні підприємства. При цьому регулювання відносин власності у стратегічних підприємствах належала до сфери рішень Парламенту. Держава, регіони та муніципалітети отримали додаткові важелі впливу на ВАТ із часткою держмайна у статуті. З іншої сторони, буди дещо обмежені інструменти впливу через “золоту акцію”. Наприклад, комерційні структури отримали право вимагати заміни державного представника, який втратив безапеляційне право вимоги повного розкриття складу власників у реєстрі, звернення до суд без дотримання процедури [133]. Були чітко відокремлені ситуації, відносно яких приймає рішення Уряд, а в яких – державний представник. Крім переліку підприємств, був затверджений перелік показників та визначені кількісні орієнтири діяльності стратегічного товариства (обсяг виручки, вартість основних фондів, обсяг балансового прибутку за звітний період, частка підприємства на ринку товарів та послуг та інші економічні показники) [134].

Таким чином, за період концентрації власності та зростанні частки зовнішніх акціонерів РФ успішно виграла раунд у боротьбі за контроль у корпоративному секторі національної економіки. Наприклад, РАО “Газпром” в 2005 р. придбав 72,66% акцій “Сибнетфи”, блокуючий пакет “Мосенерго”, до 2006 р. повернув під свій контроль більше 60% втрачених у 1990-1998 рр. активів [135], в 2004 р. “Роснефть” придбала 76,8% активів “Юганскнефтегаза” - базової нафтової компанії “ЮКОС” [136], 83,1%

“Пурнефтегаза», розширила представництво до 64,4% проти 38% в «Сахалинморнефтегазе» та використовуючи метод корпоративного кнфлікту – довела частку державних інтересів у “Краснодарнефтегазе” до рівня 95,46%.

На протязі 2004-2006 рр. РАО «Газпром» та РАО «ЕЭС Росії» активно діяли на ринку злиття та поглинення. Активно пересікались спроби відтяти частину підконтрольної власності за рахунок інструментів корпоративного управління (спроба «Сібур» забезпечити вилучення 90 підприємств із під контролю «Газпрому за рахунок додаткової емісії»). Аналогічні процеси спостерігаються і в інших стратегічних галузях національного господарства.

Перерозподіл власності здійснювався переважно за рахунок частки ваучерних та інсайдерних міноритарних акціонерів. Цікавим є той факт, що за результатами статистичного аналізу, який став регулярним лише з 2001 р. на загальному національному рівні РФ має статус міноритарного власника, у її власності знаходиться 8-10% підприємств [137]. Проте, за результатами дослідження проведеного за участю Світового банку, Університету Хітоцубаші (Японія) та ГУ-ВШЕ держава зберігала статус мажоритарного власника у 8 стратегічних галузях національного господарства (крім лісо-паперової промисловості). Суттєві ж поступки були зроблені в підприємствах із кількістю працюючих 100 осіб та менше. Але в серед потужних підприємств із кількістю працюючих понад 10000 осіб, частка держави зберігається в 21% АТ, частка муніципалітету – у 8%, частка федерального рівня – 12%. Загалом російська держава зберігає присутність більш ніж у 18% малих та середніх підприємств [138]. За даними досліджень різних рівнів більше половини підприємств із державною часткою входить до складу холдингів, які в 60% випадків теж керуються або контролюються державою. Це підтверджує тенденцію зменшення широти розповсюдження державної участі в підприємствах корпоративного сектора та концентрацію державної частки виключно у стратегічних секторах економіки, що забезпечують реалізацію цілі державного управління – національну

економічну безпеку, розвиток економічного потенціалу та укріплення зовнішніх та внутрішніх позицій Росії.

За результатами постійно здійснюваного моніторингу змін у стані та напрямках розвитку корпоративного сектора в Росії була розроблена Концепція розвитку корпоративного законодавства (2005 р.), яка включає конкретні заходи вдосконалення узгоджених наступних напрямків: захист прав власності в корпоративному секторі, стимулювання акціонерної форми ведення бізнесу, фондових інструментів розвитку корпорацій, формування правового забезпечення посилення концентрації та диверсифікації у корпоративному секторі. Після чого мають бути впроваджені заходи по забезпеченню прозорості, реєстрації, переходу власності, регулювання корпоративних конфліктів. В Концепції запропонована наступна послідовність процедур:

1. своєчасне інформування акціонерів про наміри та дії компанії-покупця (на базі закону Уільямса – США) про тендерну пропозицію щодо покупки;
2. створення механізму захисту міноритаріїв для забезпечення продажу акцій по реальній ринковій ціні;
3. створення додаткових засобів контролю за діями внутрішнього менеджменту з метою запобігання маніпуляціям та виводу капіталу;
4. створення спеціальних складних процедур при використанні менеджерських методів захисту у випадку надання пропозиції про придбання/поглинення з метою забезпечення акціонерам реалізувати право вибору (продати-утримати);
5. розробки механізму забезпечення балансу інтересів між мажоритарними та міноритарними акціонерами (головним власником –90-95%) із метою забезпечення можливості витіснення міноритаріїв шляхом викупу акцій за реальну ціну;

6. уведення процедури попереднього судового слухання у разі відмови ради директорів скликати позачергові збори на вимогу власника 10% акцій;
7. установлення переліку корпоративних суперечок, що входять до компетенції арбітражного суду;
8. закріплення територіального принципу підсудності виключно за місцем реєстрації юридичної особи;
9. закріплення принципу консолідації вимог та дрібних позовів у розгляді корпоративних спорів;
10. розкриття інформації щодо ініціювання судових та арбітражних розглядів.

З метою забезпечення реалізації зазначених підходів паралельно підготовлені коригування відповідних законодавчих актів, зокрема, Федерального Закону «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации в целях совершенствования процедуры разрешения корпоративных споров» та КОАП РФ заходів покарання. За визначенням експертів упровадження цих дій сприяє нейтралізації рейдерських схем захоплення господарчих об'єктів.

Цьому ж завданню слугує і створення системи впорядкованого обліку прав законних власників шляхом регулювання облікової системи ринку цінних паперів за рахунок встановлення солідарної відповідальності реєстратора, та емітента перед власником та деякі інші засоби регулювання депозитаріїв.

Посилення відповідальності ради директорів та генеральних директорів за наслідки управління корпоративним підприємством через коригування у “Трудовом кодексе”.

Важливою ініціативою, запровадженою в Концепції є регламентація процедур реорганізації компаній. Експерти неоднозначно сприйняли деякі положення унормування, особливо це стосується принципів формування

документів на реорганізацію: дехто вважає їх занадто деталізованими та прив'язаними до поточного моменту, що згодом потребуватиме оперативного коригування [139].

Не менш важливим є регулювання питання щодо інсайдерської інформації та контроль за переданням її на користь третіх осіб. Упровадження цього напрямку узгоджена із Стратегією розвитку фінансового ринку Російської Федерації та розробляємим Законом «О противодействии использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком» (проект № 145626-5).

Крім означеного в Концепції регулюються питання передання ліцензійних прав, поділу балансу та передаткової відомості, регулювання ринку корпоративного контролю.

В 2005 р. була реалізована законодавча ініціатива з прийняття “Закона об акционерных обществах” після 1,5 річної дискусії навколо його положень.

У зв'язаному режимі підготовлена нова редакція Федерального Закону “ О защите конкуренции”. Безумовним надбанням закону є чітке визначення видів монополістичної, узгодження та координаційної економічної діяльності на товарному ринку.

Головними спонукальними чинниками реформування корпоративного законодавства в Росії визнані не тільки зовнішні фактори (наближення національних моделей з корпоративного управління, створення нових інвестиційних бар'єрів), а і національні вектори – швидка зміна структури акціонерів та власників, створення та швидкий розвиток корпоративно-політичних сил, що здійснюють потужний вплив на характер та перебіг економічних процесів у суспільстві.

До цього періоду відноситься створення Національних кодексів корпоративного управління [140] . Необхідність створення чітких правил корпоративної поведінки у складних ринкових та майнових ситуаціях, особливо у випадку наявності різновекторних інтересів у підприємствах із змішаною власністю. Недосконалість менеджменту як державного, так і

комерційного (відсутність курсу на централізацію повноважень та укріплення ієрархічних інструментів координації), активізація рейдерської діяльності у перерозподілі та концентрації власності, потужні корпоративні конфлікти (вихід їх за секторальні та галузеві рамки) стали головними чинниками концентрації уваги законо- та нормотворців до системи взаємовідносин у корпоративних стосунках. Цьому також сприяла й інтегрованість стратегічних підприємств РФ у сферу зовнішньоекономічних стосунків.

Саме в цей час були прийняті Директиви та Регламенти ЄС з відповідних проблем корпоративного сектора. В країнах Західної Європи, Америки та Японії за попередні десятиріччя розвитку накопичились потужні фінансові ресурси, управління, якими на основі високоприбуткового інвестування є головним завданням корпоративного менеджменту. Саме тому міжнародні наддержавні організації стільки більше 25 років займались постійним шліфуванням принципів корпоративного управління. Комітети ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, ділові кола, профспілки, інвестори, професійні науковці та менеджери методично узагальнювали практику корпорацій аби створити методичні підходи побудови комфортного для інвесторів середовища з прогнозованою та контрольованою поведінкою менеджменту. У Принципах корпоративного управління, перший варіант яких був прийнятий в 1999 р., моделюються стандарти управління корпорацією та даються рекомендації з приводу прав акціонерів, забезпечення рівності акціонерів, ролі зацікавлених осіб в управлінні корпорацією, розкриттю інформації та прозорості, обов'язків менеджменту.

До кінця 2002 року в розвиненому ринкових країнах біло розроблено понад 90 кодексів корпоративного управління. На цей час російські корпорації ще не досягли такого рівня аби бути спроможними розробити кодекс власноруч. Тому в 2001 році до процесу була залучена юридична компанія “Кудер Бразерс”, яка під загальним керівництвом Федеральної

комісії по ринку цінних паперів виконала завдання. Використання Кодексу ухвалене на засіданні Уряду та рекомендоване до використання акціонерними товариствами розпорядженням ФКЦБ № 421/р від 04.04.2002 “О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения” [141]. В основі Кодексу викладені орієнтири для корпорації щодо встановлення системи управління, організації взаємовідносин між акціонерами та менеджментом, методів вирішення корпоративних конфліктів, забезпечення балансу інтересів учасників корпорації, самої корпорації та зацікавлених осіб (найманих працівників, менеджменту, партнерів, інвесторів та власників). Розпорядженням ФКЦБ обумовлена обов'язковість наявності Кодексу у корпорацій, що виходять на біржові торги з цінних паперів, без підтвердження виконання нормативів Кодексу цінні папери до вкотирувальні листи не включаються. Також відслідковується включення відповідних коригувань до статутів організацій, внутрішніх документів АТ та прийняття власних кодексів корпоративної поведінки, розроблених на базі використання загального Кодексу [142].

У процесі розробки Кодексу широко використовувався набутий державою досвід корпоративного управління через інститут представництва. Основою для подальшого вдосконалення стали “Примерные формы директив», «Примерная форма решения акционера», «Примерная форма решения единственного акционера», «Рекомендации по формированию позиции государства по вопросу утверждения годового отчета», «Рекомендации для формирования позиции государства по вопросу согласования сделки», «Паспорт заседания органа управления ОАО» та інші.

Кодекс корпоративної поведінки практично став орієнтиром для вдосконалення корпоративного законодавства. Так, практики та експерти висловлюють рекомендації щодо закріплення в законодавстві поняття “незалежний директор”, “тіньовий директор”, “корпоративний секретар”, правил по обранню членів Ради директорів за кумулятивним голосуванням, регулювання порядку передання повноважень виконавчого органу на користь

керуючого, забезпечення дієвого контролю за діяльністю зовнішніх аудиторів для компаній, що котируються на біржі (із метою виключення конфлікту інтересів), введення вимог до емітентів, акції яких торгуються на біржі, обов'язковості зміни аудитора кожні 5 років.

Практично період 2000-2006 рр. можна вважати періодом становлення та укріплення в Росії державного капіталізму в якості форми регулювання ринкових відносин. Основними методами в рамках корпоративного сектору, що використовувались для посилення підприємницької ролі держави були: інтеграція державних активів в холдингові корпоративні системи, активізація вже діючих холдингів із державною участю в напрямку розширення бізнесу та його диверсифікації шляхом злиття та поглинення, нарощування частки держави в статутах до рівня, що дозволяє забезпечувати вирішальний вплив на прийняття рішень, імплантація системи координації рішень у приватне корпоративне управління.

Цей період також відзначений відродженням ролі держави у вирішенні корпоративних конфліктів та забезпеченні переваг у процесі протистояння за долучення до найбільш ефективних кредитів, залучення стратегічних інвесторів, забезпечення довготермінових конкурентних переваг у реальному секторі економіки. Реалізуються плани держави по консолідації корпоративного сектору на стратегічних напрямках: знижується частка іноземних країн у довгострокових прибуткових проектах (частка Shell у проектах видобутку шельфової нафти знизилась з 55% до 27,5%, Mitsui – з 25% до 12,5%, Mitsubishi – з 20% до 10% [143]. Зусилля держави по консолідації власності знайшли підтримку у активної частини російських громадян: у процесі виходу на IPO “Газпром” 115 тис. осіб стали власниками акцій. Накопичені заощадження з готовністю трансформуються в довгострокову власність і участь держави розглядається у цьому випадку як додаткова гарантія надійності їх збереження. Схожий шлях використали і структури нересурсного напрямку: “Внешторгбанк” та “Сбербанк”, “АЛРОСА”, “Совкомфлот”, навіть частково - “Рособоронэкспорт” .

Розгортання кризи не зупинило реалізацію планів щодо злиття «Транснефти» та «Транснефтепродукта», створення «Объединенной судостроительной корпорации» із низкою дочірніх відкритих акціонерних товариств, на базі 5 авіакомпаній та альянсу Air Union створюється об'єднаний авіаперевізник - ОАО «Эйрюнион», третій за розміром діяльності. Характерною рисою експансії державного сектора є її майже виключна орієнтація на природні ресурсні монополії: нафту, газ, метал, перевезення, зв'язок. Підтвердженням цієї тези стала інформація щодо консолідації підконтрольних активів в наслідок їх, реорганізації (перехід блокуючого пакета до РЖД від низки підприємств залізничного машинобудування). Успіхи держави в якості корпоративного менеджера були помічені міжнародними експертами-аналітиками. Standart&Poor's відзначив позитивний вплив держави на 7 корпорацій і помістив їх рейтинги в список Credit Watch на позицію "рейтинг на пересмотре" [144].

Таким чином, створення державних корпорацій у Росії та активізація державного підприємництва разом із вільними економічними зонами та Інвестиційним фондом стало потужним інструментом суспільного ринкового розвитку.

- 2009 по поточний час. Тотальна ревізія діючого законодавства та напрямків забезпечення розвитку економіки, стимульована світовою фінансовою кризою. Початок законодавчого становлення системи державного регулювання ринку та відродження керівної ролі держави в управлінні напрямками розвитку корпоративного сектора.

Особливо треба відзначити вплив світової фінансової кризи. З метою подолання кризи 1998 р. в Росії були створені декілька державних корпорацій неприбуткового плану: Агенції по реструктуризації кредитних організацій (АРКО) та страхуванню вкладів (АСВ), створені для подолання наслідків кризи в банківському секторі [145]. Якщо криза 1998 року болюче вдарила по російському корпоративному сектору та декількох фінансових та енергетичних структурах сателітних країн, то сучасна криза світового

масштабу загостила увагу майже всіх держав до законодавчих прогалин у регулюванні діяльності бюджетоформуючих приватних структур. Саме тому, на відміну від попередньої кризи минулого сторіччя, посилюється об'єднуючий вектор у відносин колишніх пострадянських країн, більше уваги приділяється транзиту досягнень, укріплюються настрої об'єднання зусиль ресурсних країн навколо консолідуючого центру.

На рівні регулювання діяльності приватних підприємств на сьогоднішній час головна увага російських законотворців присвячена унормуванню внутрішнього корпоративного простору за допомогою посилення ваги дозвільної та реєстраційної системи, посилення відповідальності внутрішнього менеджменту та власників за маніпулятивні методи діяльності господарчого об'єкту. Поряд із цим посилюється вектор тиску на легалізацію акціонерних угод (акціонерних соглашений), тобто повернення до передприватизаційної ситуації із тристоронніми угодами та угодами про спільну господарську діяльність. Історія ліквідації цього напрямку пов'язана в господарчій практиці із складнощами фіскального обліку та податкосправляння. Сучасна мотивація пов'язана із тиском консолідаційних процесів, ускладненням проведення рейдерських засобів набуття власності та виходом боротьби за власність у сферу боротьби за контроль між стратегічними мажоритарними гравцями, включаючи державу. Мотивація держави у згоді до впровадження схеми акціонерних (корпоративних) угод полягає у сподіванні стримати процес відтоку великого капіталу до офшорних зон ². Узагальнюючи сказане – Росія в часи кризи присвячує увагу формуванню комфортного зовнішнього та внутрішнього ділового середовища.

Практично всі молоді ринкові економіки, незважаючи на обрані засоби створення ринковості та характер проведення трансформацій, так чи інакше приходять до висновку необхідності створення мегарегуляторів у розвитку

² За дослідження Інституту економіки перехідного періоду та власних досліджень, мажоритарні власники корпоративної хвилі ринкового розвитку практично повністю змінили дислокацію на офшорну зону; власники малої та середньої хвилі приватизації – також; власники стратегічних об'єктів здійснюють цей процес, особливо цей процес активізувався в фінансовому секторі в час кризи.

корпоративного сектора. Головним завданням такого мегарегулятора мало б стати створення єдиних умов роботи ринків, тобто умов функціонування ділового середовища із виокремленими особливостями для мікробізнесу (завданням якого є зняття соціального навантаження на бюджет та створення основ самозайнятості), малого та середнього бізнесу (із завданням обслуговування стратегічних державних корпоративних партнерів) та корпоративного сектору мега рівня (ключовим принципом існування яких є розширення секторальних переваг у глобальному розподілу ринків і забезпечення плацдарму для посилення національної ролі у світовому співтоваристві).

Проте за визначенням експертів, створення національного мегарегулятора в поточних умовах має деякі складнощі. До найбільш вагомих з них мають бути віднесені: еволюційна нестиглість (нерозвиненість) корпоративного сектора; надмірно великий розрив між середнім та великим бізнесом, що не дозволяє першому якісно забезпечувати потреби останнього.

Деякі автори пов'язують специфіку корпоративного управління в трансформаційних економіках саме із еволюційною нестиглістю інституціональної, складової – структурою власності. Головними особливостями в трансформаційних економіках залишається: велика частка у власності менеджерів крупних компаній, майже відсутність частки банків та фінансових інвесторів у структурі капіталу, що узагальнено отримала визначення відсутності національного інституціонального інвестора; створення системи зацікавлених угод із пов'язаними особами (банками, кредиторами, коли менеджмент більш зацікавлений у розвитку стосунків з ним більше, ніж з власниками); відсутність систематизованих правил, доведених до рівня стандартів корпоративного управління.

Процеси реформування корпоративного законодавства у трансформаційних економіках стали ареною змагання англосаксонського та американського підходів до унормування корпоративного сектора. Полеміка

ґрунтується не тільки навколо засобів ефективного управління, але і мети розвитку корпоративного сектора. Американські експерти не сприймаються підходи середньоєвропейського законодавства щодо регулювання за рахунок посилення контролю (як бази майбутнього розвитку) і вважають цей напрямок загрозою теорії суспільного вибору (Норт, 2000).

Особливого значення набуває фактор впливу нерозвиненості корпоративного управління в часи кризи. Як показало дослідження Азійської, Аргентинської та Російської криз 1997 – 1998 рр. незважаючи на різні причини їх виникнення всі вони народились в нетрях корпоративних відносин і ефективно були подолані також за рахунок корпоративних інструментів.

4.4. Специфіка законодавчого регулювання корпоративного управління в країнах Східної Європи.

Досить детальні дослідження ринкових змін та розбудови корпоративного сектора, що проводились у постсоціалістичних країнах Східної Європи та Азії, виявили наступне:

повне запозичення зарані підготовлених рецептів конструювання корпоративного сектору для країн Східної Європи;

відсутність власної стратегії розвитку та переходи від одного рекомендованого ззовні засобу до іншого на пострадянському просторі;

послідовна розбудова конкурентоспроможної економічної експансії за рахунок корпоративної складової в Азії [146,147].

Китай пішов по шляху державного регулювання у формуванні та визначенні напрямків розвитку корпоративного сектора. Переважна більшість публічних компаній, що пройшли лістинг, залишаються державними або контролюються державою. Майновий комплекс налається в управління на обумовлений час, визначаються параметри розвитку

кількісного та якісного характеру, укладається відповідна угода між користувачем та державою закріплюється державний нагляд. Так, в якості головного акціонера провідної компанії «China Life Insurance» виступає держава.

Одна з найбільш вагомих рис, наприклад, китайського засобу створення ефективної ринкової економіки базувалась на законодавчому забезпеченні стимулювання національної ринкової присутності. Закони про оподаткування, вільні економічні зони, інвестиції, кредитування, сприяння зовнішньоекономічній діяльності були спрямовані на стрімке нарощування фінансової сили та масштабу розповсюдження економічного впливу за межами національної території. Треба віддати належне системі внутрішнього менеджменту: чітке дотримання встановлених правил; імпорт сучасного технологічного обладнання виключно в комплекті з технологією здійснювався за схемою: надання пільгового кредиту або імплантація у ВЕЗ, у разі запуску через установлені строки – скасування 50% кредитної ставки; у разі вкладання 80% прибутку у розширення виробництва – звільнення від оподаткування на визначений термін. Законодавчо була закріплена і китайська зовнішньоекономічна експансія: стимулювалось відкриття додаткової господарчої одиниці, виконання у обумовлені строки угоди з державою за результатами чого запускалися процеси надання державних гарантій та пільг на наступні періоди діяльності. За рахунок цих дій після вступу Китаю до СОТ присутність на американському ринку зросла на 1872% по поставкам чоловічих сорочок, на 1536% - по поставкам брюк, за 1,5 роки китайські постачальники монополізували весь американський ринок вирощування часнику, 37% ринку взуття у Європі, 32 із 72% ринку трикотажу, що раніше належали американським виробникам. Тепер Китай визнаний як країна, що формує ціни на метал, рівень дефіциту по сухому молоку та спонсорує більш ніж на 25% головні світові наддержавні фінансові установи. За останній рік країна здійснила покупку (отримала у експлуатацію) родовища газу та нафти в Росії (сума покупки прав склала 22

млрд.долл), гірничорудний комплекс в Австралії (25 млрд.долл) та родовища кольорових металів у Венесуелі (2,5 млрд.долл). Таким чином, за рахунок цілеспрямованої підтримки корпоративного сектору та повільної методу м'якого відлучення приватного сектору від державної фінансової підтримки були досягнуті найкращі результати серед трансформаційних економік. Більш жорсткі методи усунення держави від впливу на економічне середовище отримували схвалення закордонних експертів, але розчищали для їх власних структур національні економічні простори [148].

Створення національної ринковості в Чехії було побудоване за рахунок використання приватизаційних купонів. У процесі конструювання корпоративного сектору в Чехії була використана повністю сконструйована західними дорадчими та консультативними службами система, що базувалась на принципах Коуза [149] (чіткий розподіл прав власності, відлагоджений механізм противаг, законодавства, контрактних прав, менеджменту та ін.). Проте, в перші роки ринковості ефективними стали саме ті власники, що використали метод “tunneling”у, виводу капіталу у офшорні зони, переведення власності за змовою між менеджментом та інвестиційно-приватизаційними фондами за межі країни [150]. Головною перевагою корпоративного сектору країн Східної Європи стала швидка стабілізація діяльності банківської системи трансформаційних країн, що виправдало теоретичні розрахунки конструкторів корпоративного простору [151]. Виправданням менеджерському диктату слугував висновок, що був озвучений на конференції Світового банку, що менеджерське свавілля краще ніж політичний диктат [152].

В 2003 році вступив у дію Кодекс найкращої корпоративної практики Чеської Республіки. Головним принципом його регулювання корпоративного сектору стало прийняття в якості орієнтиру однорідної системи нормативного регулювання.

В пострадянських країнах існують дві моделі корпоративного управління: модель повного усунення держави від регулювання діяльності

корпоративного сектору (Естонія) та впровадження американського стандарту в управління розвиток корпоративного сектора (Чехія). Основи американського підходу базуються на правовому захисті інтересів акціонерів та інвесторів, модифіковані структури управління в комерційних організаціях, особливо у країнах-кандидатах до прийняття у члени ЄС, як, наприклад, Чехія. Тому починаючи з 2000 р. Чехія взяла курс на реформування корпоративного законодавства на базі розвитку принципів корпоративного управління. З цією метою були прийняті відповідні поправки до Торгівельного кодексу Чеської республіки, ужорсточення вимог до керівництва (топ-менеджменту), вимог до реєстрації, посилення гарантій за рахунок збільшення статутних фондів корпорацій. Групою запрошених експертів із Великобританії був розроблений Кодекс, повне розкриття інформації про компанію за винятком потреб забезпечення конкурентоспроможності. Празька фондова біржа веде перелік компаній, що впроваджують норми Кодексу, Чеська комісія з цінних паперів щорічно надає звіт Світовому банку про ступінь додержання вимог Кодексу національними компаніями. Окремої уваги заслуговує поточний контроль динаміки змін у структурі управління компанією за наступними параметрами: розкриття інформації щодо управління компанією та структурі власників; встановлення подвійного (державного та внутрішнього) контролю за діяльністю менеджменту з метою боротьби з махінаціями; аналіз ефективності дії норм Кодексу з метою зниження рівня корпоративних конфліктів [153].

Членство в ЄС вимагає від Польщі коригування не тільки норм торгівельної та корпоративної діяльності, а і стабілізацію засобів забезпечення соціального спокою. В якості таких знову за англосаксонською схемою обрані корпоративні методи. Формування забезпечення пенсійних фондів досягається за рахунок фондової складової, державне забезпечення становить більше 64% у капіталі приватного фондового обертання. Корпоративна та господарча діяльність здійснюється на базі норм Закону

“Про господарську діяльність”, який дозволяє як громадянам, так і нерезидентам здійснювати навіть високо рентні види діяльності. Цей Закон поділяє всі господарчі одиниці на дві категорії: *Spolki osobowe* (господарчі товариства – або приватні об'єднання), *Spolki kapitalowe* (господарчі об'єднання – або об'єднання капіталу) та *Spolki w organizacji* (форма організованого товариства, яке засновується реєстраційним методом. В якості регулятора корпоративного середовища польська влада обрала метод дозвольно-ліцензійного захисту національного конкурентного простору та створення преференцій з використанням правил оформлення документів (сертифікатів походження, якості та ін.)

Створення корпоративного сектору в країнах Центральної Східної Європи проходило швидкими темпами. В Угорщині основним джерелом створення корпоративного сектору стала прямий продаж власності менеджерам та робітникам за рахунок надання пільгових кредитів, в Польщі – оплата придбаної власності та вільний розподіл акцій. Завдання було спільне для всіх трансформаційних економік – задоволення потреби у фінансуванні через залучення зовнішнього капіталу. Проте доступ до фінансового ресурсу та ефективне управління взаємопов'язані.

Загальні особливості та проблеми забезпечення ефективної діяльності у країнах Східної Європи, незважаючи на більший ступінь прогресу в Угорщині та Польщі, були дещо подібні: контрольні пакети знаходились в руках у трудових колективів, а управління здійснювалось у колишніх директорів та менеджерів. Західні експерти, що досліджували стан та ефективність перших ринкових змін констатували, що часто менеджмент та колектив домовлялись, підтримували один одного і ставали на супротив ринковим змінам у країні [154] - звичайне передання власності до приватного сектору не забезпечувала радикальних змін в діяльності підприємства та гальмувала адекватність механізму корпоративного управління потребам розвинених ринкових держав. Експерти відзначали, що доки колишні менеджери домінують на підприємстві, а колектив їх підтримує, масштаби

ринкових трансформацій мають виключно обмежений характер. Виникала потреба у забезпеченні зовнішнього контролю для забезпечення впровадження методів та механізмів ринкових перетворень.

Так, в Угорщині створення власності робітників підприємства (ESOP) очолювали менеджери вищої ланки, банки теж надавали кредитування для викупу тільки у випадку наявності професійного менеджменту (шляхом збереження старого), що часто суперечило політиці Державної майнової агенції. Структурні зміни, рекомендовані західними експертами майже не відбувались, оскільки менеджмент для збереження спокою у колективі максимально зволікав із ними. Проте, очікування на дохід від дивідендів, виявилися марними, відсутність трансформацій не дала притоку зовнішнього фінансування, тому соціальний спокій забезпечувався за рахунок підвищення зарплати. Слід відзначити, що у 1994 р. 88% підприємств Угорщини залишались рентабельними.

В цей період в Польщі для забезпечення приватизації використовувався механізм оренди та лізингу. Характерним моментом став перерозподіл зайнятості у секторах, особливо у високо конкурентній сфері (торгівля). Так, в більш ніж 20% приватизованих компаній зайнятість скоротилась більш ніж на 50%; у 40% компаній – знизилась на 30 - 50% і лише в 9% компаніях – зросла незначним чином. Головним чинником скорочення обсягів виробництва та кількості робітників була обмеженість у фінансовому ресурсі, відсутність доступу до фінансових ринків.

В цей час активність виявляли чотири типи інвесторів: банки (національні та іноземні), національні та іноземні компанії, приватні особи та фонди. Відмінність від прийнятої на Заході схеми інвестування полягала у нівелюванні критерію “надійності, стабільності та гарантіях”, причому це стосувалось не тільки об'єкту інвестування, але і інвестора. Часто в процесі продажу підприємства (особливо у Польщі та Угорщині) кредиторська заборгованість та вимоги використовувались як засіб тиску або забезпечення преференцій при укладанні угоди. Наприклад в Угорщині вимоги застави в

1,5 рази перевищували розмір інвестиції, що в багатьох випадках провокувало впровадження в економічне життя методу боргового свопу та розкручувало інфляцію в країні.

Законодавча неврегульованість цього питання спричинила відмову банківських установ співпрацювати з підприємствами, де власниками був трудовий колектив. З метою вирішення цієї проблеми в Угорщині в 1993 р. була створена компанія із надання гарантій з нормою ризиків до 100 млн. форинтів під 80% покриття. Це викликало двократне зниження вимог банків, але не вирішило проблему.

Лізингова система, обрана Польщею, дозволила обійти завдаткову колізію, але потребувала виплати 20% суми на момент викупу підприємства, що в значній мірі вимивало оборотні кошти підприємства. З прийняття поправки до законів стосовно дозволу набуття прав власності до закінчення виплат ситуація дещо нормалізувалась. У процесі інвестування іноземні компанії вимагали передачі контрольного пакета підприємства, проте національне законодавство свідомо обмежувало доступ іноземних компаній на внутрішній ринок до завершення перших етапів переходу власності. Метою було створення національного власника, навіть і недостатньо ефективного з надією в результаті об'єктивних конкурентних процесів отримати осередки ефективних корпоративних структур.

За визначенням експертів, ні в Польщі, ні в Угорщині в процесі створення корпоративного сектора та наступному процесі консолідації власності національні інвестиційні та інші фонди майже не приймали участі за браком коштів. Доступ до їх фінансових активів носив адміністративний характер. В Польщі була використана німецька модель управління корпоративним сектором через банківських та фінансових посередників.

На відміну від Угорщини, де паралельно із держсектором існував нехай примітивний на рівні кооперативів приватний сектор, саме Польща перш удалась до “шокової терапії”. Польща випробувала декілька експериментів по створенню національного рику та ефективного корпоративного сектора:

продаж підприємств, приватизація за купонами та акціями, жорстка (відрахування 80% прибутку) та м'яка (оподаткування на рівні 25%) податкова політика. Проте процес, як і акумулювання капіталу, проходив повільно, а рентабельність знизилась з 30-40% до 805%, зростало і соціальне невдоволення. Як експеримент в 1991 р. був на 50% списаний державний борг. Міжнародне співтовариство задіяло всі важелі аби не перетворити цей процес на систему. Була розроблена програма структурної перебудови

В Румунії початок процесу реформ пов'язаний із заходами 1989 р. для удосконалення фінансово-економічного механізму країни. Лібералізація цін у Румунії в 1990 р. призвела до зростання їх на продовольчі товари на 661 %, на промислові — на 114 %. Виробництво і споживчий ринок удалося зберегти майже виключно за рахунок припливу зовнішніх кредитів, які пішли переважно на покриття дефіциту взаємних платежів господарських суб'єктів. Уряд спромігся в 1994 р. досягти позитивного сальдо в зовнішній торгівлі (156,7 млн. дол.), залучити у вітчизняну економіку 924,9 млн. дол. іноземних інвестицій. У цей час частка приватного сектору економіки у ВВП становила близько 30 %.

У Болгарії Уряд поєднував елементи прискореного ("шокового") варіанта економічних реформ з поступовим із метою пом'якшення болючих наслідків ринкової трансформації. У Декларації уряду (лютий 1990 р.) зазначалося, що державне регулювання економіки здійснюватиметься непрямыми методами за допомогою бюджету, податків, відрахувань, митних зборів, кредитів, централізованих капіталовкладень тощо. До середини 1994 р. шляхом прямого продажу вдалося приватизувати лише близько 1/1000 частини всієї державної власності (у приватному секторі вироблялося лише 10 % ВВП), що до деякої міри можна пояснити різким зниженням життєвого рівня населення. Незначними були і зарубіжні інвестиції. За всі роки реформ до кінця 1994 р. їх надійшло лише 500 млн. дол., тоді як безробіття у 1994 р. становило 15 %.

Проведені в Болгарії економічні реформи до кінця 90-х років не дали відчутних позитивних результатів. Болгарія більше за інші країни постраждала від стрімкого розвалу соціалістичного блоку і виявилася відкинутою у своєму розвитку на багато років назад.

В наслідок ринкових трансформацій мала приватизація задіювала лише периферію національної економіки; розвал об'єднаної фінансової системи не дозволяв державним стратегічним підприємствам використовувати інструменти ринку; зміна власників із державної форми на колективну без широких політичних перетворень не під'єднувала трансформаційні економіки до фінансових та інвестиційних потоків.

4.5. Вплив міжнародних наддержавних організацій на реформування законодавства з управління корпоративним середовищем в Україні

Напрямок законодавчих змін у трансформаційних економіках підпорядкований забезпеченню поширення вимог глобалізації на неринкові економічні простори. Включення пострадянського простору у процес становлення ринкової системи, ставить завдання створити законодавчі механізми забезпечення соціально-економічного розвитку на основі включення глобалізаційні процеси. Прихильники розповсюдження глобалізаційних процесів [155] у якості головних позитивних чинників висувають культурні, етичні, інформаційні, освітньо-культурні, демократизаційні та трансдержавні політичні надбання. Осторонь від критичного осмислення залишаються питання рівноправного долучення фінансових потоків, техніко-технологічних здобутків, забезпечення еквівалентного обміну, формування системи цін, проходження грошових та ресурсних потоків світового суспільства. Умовою доступу до економічної складової розвиненого світу є забезпечення комфортного доступу до національних економічних середовищ потужних корпоративних груп (ТНК),

діяльність яких забезпечує збереження встановлених економічних та політичних переваг на майбутнє.

Рекомендації *ООН* для України сконцентровані в напрямку забезпечення стабільного розвитку суспільства та приєднання до світових цивілізаційних тенденцій створення оптимального середовища для життєдіяльності населення країни. Генератором економічного блоку ідей Генеральної Асамблеї ООН в Україні є ЮНКТАД, мета діяльності якого – забезпечення інтеграції до світової економіки країн, що розвиваються за рахунок використання можливостей у сфері торгівлі, фінансів, технологій, інвестицій та сталого розвитку. Організація використовує досвід у сфері розробки механізмів стимулювання торгівлі, надання торговельних пільг і преференцій, сприяння торгівлі сировинними товарами, послугами, створення програм управління зовнішньою заборгованістю, забезпечення зв'язку між іноземними інвестиціями й передачею технологій, реалізації програм технічної допомоги (країнам, що розвиваються), розробленні національної політики, створенні інституційних структур для сприяння розвитку зовнішньої торгівлі, підтримці експортного виробництва, вдосконалення податкової системи тощо.

В наслідок співробітництва з ЮНКТАД Україною підписані:

- угода про глобальну систему торговельних преференцій серед країн, що розвиваються (1989 р.);
- угода щодо комплексу принципів та правил для контролю за обмежувальною діловою практикою (1980 р.);
- створений Спільний фонд для сировинних товарів (1989 р.),
- постійно коригуються та пом'якшуються умови погашення заборгованості (як для країни з низьким доходом) та такої, що розвиваються,

включаючи перегляд керівних принципів міжнародних дій щодо термінів погашення заборгованості;

- здійснилось приєднання до конвенції ООН по морському транспорту.

У роботі Міжурядової групи експертів з питань законодавства та політики в галузі конкуренції, створеної у рамках ЮНКТАД, бере активну участь Антимонопольний комітет України.

В 1999 р. на Світовому економічному форумі Генеральним секретарем ООН Кофі Аннаном була висунута ідея укладення Глобального договору, мета якого забезпечити участь корпорацій у вирішенні глобальних проблем цивілізації. Реалізація норм договору мала б забезпечити соціалізацію корпоративної відповідальності та прийняття бізнесом у практику діяльності принципів підтримки стійкого розвитку, прозорості операцій, публічної звітності, дотримання прав людини в процесі здійснення бізнесу, впровадити корпоративну культуру у повсякденну практику. Проте реакція бізнесу була вкрай стримана: неодноразово висловлювалось зауваження щодо надмірного навантаження соціальними проблемами бізнесу та перекладення відповідальності з урядів та державного апарату на корпоративні структури. Дещо подібною була реакція великого корпоративного сектору на рекомендації МОП (Міжнародна організація праці), GRI (Глобальної ініціативи щодо звітності) розробити та впровадити на уніфікованому рівні індикатори оцінки стійкості розвитку з урахуванням економічних та соціальних складових. Незважаючи на те, що запропоновані показники допомагають закласти основи для управління соціальною ефективністю бізнесу, компанії з 2000 р. у край повільно та фрагментарно застосовують вказані показники. Експерти вважають, що процес не буде просуватись, доки запропоновані норми не будуть включені до стандартів Account Ability . Розробник стандарту AA1000 – Інститут соціальної та етичної звітності створює платформу для управління соціальними результатами діяльності корпорації, впроваджує жорсткі вимоги зі змін звітності в середині компанії,

дозволяє на кожному окремо аналізуємому етапі врахувати суспільні наслідки та ступінь врахування очікувань зацікавлених соціальних груп.

Вплив *Міжнародного валютного фонду* здійснюється за рахунок конструювання вимог до отримання фінансової допомоги. Надання фінансування поставлено у відповідність із здійсненням зусиль країни-члена по роботі з оптимізацією платіжного балансу. В залежності від макроекономічних показників та структурних факторів МВФ надає наступні види фінансової підтримки: домовленості про кредити стенд-бай, підтримка середньострокових програм через механізм розширеного фінансування, Фонд компенсаційного фінансування та фінансування у разі непередбачених обставин, механізм фінансування додаткових резервів, Фонд структурної перебудови та розширений Фонд структурної перебудови для країн із низьким рівнем, надзвичайна допомога, механізм фінансування буферних запасів, технічна допомога [156].

Наступним у щаблі ієрархії наддержавних організацій є Світовий банк. До складу його підрозділів та сателітних установ входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) (заснований в 1945 році) - надання кредитів відносно заможним країнам, що розвиваються; Міжнародна асоціація розвитку (МАР) (заснована в 1960 році) - надання пільгових кредитів найбільш біднішим країнам, що розвиваються; Міжнародна фінансова корпорація (МФК) (заснована в 1956 році) - сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, через підтримку приватного сектору; Багатостороннє агентство з питань гарантування інвестицій (БАГП) (засноване в 1988 році) - надання гарантій іноземним інвесторам при інвестуванні в країни, що розвиваються, від втрат, які пов'язані з некомерційними ризиками; Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних спорів (МЦВІС) (заснований в 1966 році) - сприяння збільшенню потоків міжнародних інвестицій, шляхом забезпечення юридичної підтримки врегулювання спорів між урядами та іноземними

інвесторами, підтримки наукових досліджень, розповсюдження інформації про інвестиційне законодавство.

Після прийняття Верховною Радою України 3 червня 1992 року Закону України „Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій” Україна у вересні 1992 року стала 167 членом МБРР, здійснивши підписку на 908 акцій (1315,9 млн. дол. США акціонерного капіталу), або 0,77% акцій. Україна також вступила до Міжнародної фінансової корпорації та Багатостороннього агентства з питань гарантування інвестицій. Угоди, які є типовими для МБРР, розраховані на строк до 30 років, із яких перші 3-5 років становлять пільговий період (*grace period*).

Основним інструментом реалізації Стратегії допомоги Світового банку в Україні є реалізація проектів структурної перебудови, які підтримуються МБРР, розбудова ринкової інфраструктури країни, особливо реформування фінансового сектору та подальший розвиток банківської системи.

Також в Україні активно працюють Міжнародна фінансова корпорація та Багатостороннє агентство з питань гарантування інвестицій, завданням яких є забезпечення реалізації в Україні інвестиційних та проектів із державною гарантією. Для поточного етапу характерна тенденція переходу від проектів технічної допомоги до інвестиційних та гарантійних проектів у наступних секторах - фінансовому, сільськогосподарському (оскільки світове товариство розглядає країну виключно через призму її аграрно-сировинних можливостей); сприяння розвитку у сферах корпоративного управління, лізингу, забезпечення прав власності.

За висновками експертів, що стали основою нової Стратегії СБ відносно України головними проблемами держави залишаються: низька

конкурентоспроможність на міжнародному рівні; низькі соціальні стандарти; неможливість забезпечення дієвого менеджменту на державному та приватному рівнях. З урахуванням цього Стратегією запропоновано посилити рівень та масштаб консультацій з підтримки реформ та поліпшення ділового клімату в країні шляхом “зміцнення попиту на ефективне управління шляхом співпраці із широкою групою партнерів” [157].

Ще одним впливовим органом міждержавного рівня є ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку, створений в 1989 році за ідеєю Ф.Міттерана. Через надання позик та здійснення інвестицій ЄБРР стимулює надходження до приватного та державного секторів економіки додаткових фінансових ресурсів, допомагає мобілізувати місцевий капітал на реалізацію проектів розвитку національної економіки. Фінансові кошти банку (рейтинг AAA) направляються на підтримку структурних та галузевих економічних реформ, за рахунок розвитку конкуренції, приватизації та підприємництва. Через надання позик та здійснення інвестицій ЄБРР стимулює надходження до приватного та державного секторів економіки згаданих країн додаткових фінансових ресурсів, допомагає мобілізувати місцевий капітал на реалізацію проектів розвитку національної економіки. Проекти, які підтримуються ЄБРР, мають сприяти сталому розвитку економіки країни у обраних міжнародними експертами напрямках [158,159].

Україна стала членом ЄБРР у серпні 1992 року після підписання Президентом України Указу “Про членство України в Європейському банку реконструкції й розвитку” № 379/92 від 14 липня 1992 року. Цим Указом визначено представництво України в керівних органах ЄБРР. Міністр фінансів України призначається Керуючим від України - членом Ради Керуючих Європейського банку реконструкції та розвитку, а Голова Правління Національного банку України (2009 р. - В.С.Стельмах) - заступником Керуючого від України - членом Ради Керуючих Європейського банку реконструкції та розвитку.

З метою врегулювання на законодавчому рівні статусу та діяльності Постійного Представництва ЄБРР в Україні у червні 2007 року було підписано Договір між Урядом України та Європейським банком реконструкції та розвитку про співробітництво та діяльність Постійного Представництва ЄБРР в Україні, який був ратифікований Верховною Радою України 04.06.2008 № 319-VI.

Рівень запозичень України постійно зростає. На кінець 2006 року Україна стала третім найбільшим позичальником фінансових ресурсів ЄБРР (після Росії та Польщі), що складає 8,7% від усіх підписаних зобов'язань Банку. Це значно перевищує обсяги запозичень у попередні роки, коли Україна посідала п'яте місце. За 2005-2006 роки за обсягом щорічних зобов'язань Україна є другим найбільшим позичальником серед країн (після Росії), де ЄБРР здійснює свої операції (загальний обсяг операцій сягнув 772 млн. євро у 2006 році).

Портфель проектів ЄБРР переважно сконцентрований у приватному секторі – близько 71% від усього обсягу фінансування – порівняно із 29% у державному секторі.

Програмою співробітництва на 2007-2009 роки між Урядом України та Європейським банком реконструкції та розвитку передбачено такі пріоритетні напрями співробітництва, за якими ведеться спільна робота щодо підготовки та реалізації проектів:

- транспорт та зв'язок;
- енергетика, енергозбереження та енергоефективність;
- муніципальна інфраструктура;
- природні ресурси (позичальниками за цими проектами будуть НАК "Нафтогаз України", ДК "Укртрансгаз", ВАТ "Укртрансфат").

Починаючи з 18.08.2007 стратегією ЄБРР в Україні є вирішення ключових проблем перехідного періоду: диверсифікації виробничої бази та загального покращення конкурентоспроможності країни, розвитку місцевих ринків капіталу, продовження реформи енергетичного сектору та покращення корпоративного управління й прозорості.

Основою покращення корпоративного управління та нормалізації ділового середовища є формування законодавчого підґрунтя для зміни умов діяльності реального сектора.

Регулювання підприємництва є основою ринкової діяльності держави. Варіації у методах впливу на розвиток підприємницької діяльності пов'язані, насамперед, із ступенем економічного та суспільного розвитку країни.

Систематизація досвіду взаємин держави та підприємницького сектору дозволяє вирізнити три основні підходи:

1) для країн, де держава має низькі потенційні можливості, спочатку повинні зосередитися на здійсненні базових функцій: захист прав власності, забезпечення мінімальних стандартів життєдіяльності, *запобігання соціального невдоволення*. В законодавчому регулюванні підприємництва увага держави концентрується навколо формування цивілізованого ділового середовища: культура контракту, конкуренційне законодавство, вимоги до якості менеджменту, створення системи якісного контролю за діяльністю в корпоративному секторі, боротьба із широтою розповсюдження тінізації та корупції, розвиток ринкових регуляторів (безпосередньо залежить від обраного типу ринкового суспільства),

2) регулювання діяльності корпоративного сектора та вихід на середні стандарти якості життя. Увага законодавчого регулювання зосереджена навколо забезпечення ефективності діяльності корпоративного сектору, створення йому преференцій та надання державної підтримки у вузлах створення прибутку, в тому числі ззовні. Переважна більшість законодавчого регулювання присвячена контролю за перерозподілом власності,

регулюванню ціноутворення, в корпоративному законодавстві - контролю за діяльністю менеджменту, якістю аудиту, регулюванню законодавства про компанії;

3) держави з високим рівнем ринкового розвитку концентрують увагу на регулюванні зовнішньої складової внутрішньої ефективності. Законотворча діяльність присвячена формуванню лояльного корпоративного законодавства підпорядкована меті закріплення конкурентних переваг: на внутрішньому просторі використання тактики захисту економічного простору, на зовнішньому – забезпечення широти економічного залучення за рахунок сприяння діяльності ТНК. На цьому етапі найбільшого значення набувають процеси кодифікації та систематизації законодавства, посилення вимог до правил перерозподілу та консолідації власності, сертифікації прибутковості та прав на діяльність. В регулюванні корпоративного середовища увага концентрується навколо створення умов для територіального закріплення платника податків, видалення корупції та тінізації із середнього та малого бізнесу, вирішення завдань великого бізнесу через систему лобіювання на державному рівні. Головну роль грають засоби забезпечення посилення віртуальної прибутковості.

Гармонізація законодавства різних країн використовується при створенні спільних ринків зацікавлених країн. Особливої уваги заслуговує співпраця в законодавчій сфері з Європейським Союзом. Треба відзначити, що досі немає єдиної точки зору щодо юридичного статусу ЄС. Експерти та науковці висловлюють ставлення до цього наддержавного утворення як до майже держави [160], союзу, що знаходиться у стадії федералізації [161,162,163], конфедерації [164]. Право ЄС є частиною міжнародного права [165] і відповідає нагальним завданням глобалізації, що дозволяє розглядати понаднаціональність права ЄС у якості метода реалізації права [166]. Характерною рисою права ЄС є те, що взаємозалежні норми логічно розділені в Установчих Договорах не за галузями, а за політиками [167]: політика сільського господарства та розвитку села, аудіовізуальна політика,

спільна торговельна політика, політика конкуренції та державна допомога, політика захисту прав споживачів, політика розвитку, політика економічного та валютного союзу, політика освіти та культури, політика зайнятості, політика енергетики, політика підприємництва, екологічна політика, політика рибальства, інформаційне суспільство, юстиція та внутрішні справи, регіональна політика, дослідження та розвиток, соціальна політика та політика соціального захисту, транспортна політика. При цьому політика ЄС є комплексом заходів, що реалізуються Союзом у певній сфері суспільного життя.

У правовій доктрині джерела права ЄС за їх правовою природою поділяються на первинне та вторинне право. До первинного права належить сфера установчих договорів про заснування та регулювання діяльності. До сфери дії вторинного права - самостійні акти інституцій ЄС, Регламент (Regulation), Директива (Directive), Рішення (Decision), Рекомендації та висновки (Recommendations and Opinions) (які єдині не мають повної правової сили). Ще одну частину вторинного права формують міжнародні угоди, підписані Співтовариством чи Союзом із третіми країнами, угоди між державами-членами та між інституційні угоди. Треба взяти до уваги, що Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими Співтовариствами та їхніми державами-членами з одного боку, та Україною з іншого [168] відноситься до так званих “змішаних угод”, що потребують ратифікації.

В цьому випадку слід приймати до уваги використання принципу верховенства права ЄС у процесі розвитку стосунків із країнами, що просуваються по шляху набуття членства у спільноті [169]. Галузеві принципи: принцип свободи переміщення товарів, послуг, осіб та капіталу (ст. 14 Договору про заснування Європейського Співтовариства) та принцип запобігання (ст. 174 Договору про ЄС) тощо - закріплені на рівні Установчих договорів і відносяться до спеціальних принципів права. Співпраця з питань розвитку (ст. 177 Договору про заснування

Європейського Співтовариства) відноситься до сфери додаткової компетенції ЄС і обмежується підтримкою, заохоченням і координацією дій, що здійснюються державами-членами, оскільки діяльність ЄС не може повністю замінити компетенцію держав-членів.

У певних сферах додаткової компетенції положення Договору забороняють гармонізацію національних законів держав-членів. Наприклад, Федеральний Суд Німеччини зробив певні застереження щодо розгляду німецьких справ в судовій системі ЄС [170], Польща визначила примат права ЄС [171] у господарській, а не конституційній сфері, в Конституції Фінляндії 1999 р. визначено повноваження Парламенту, Президента та Державної ради у сфері відносин з органами Європейського Союзу. Деякі країни передбачають можливості передачі державних повноважень наднаціональним органам: Ірландія, - частково: Франція, Греція, Нідерланди. Проте, для впровадження права ЄС у юридичну практику Великобританії потребує імплементаційного акту, оскільки інкорпоровані норми права ЄС, як міжнародного, займали у національних правових системах місце звичайних законів.

З правової точки зору розрізняють два підходи: гармонізація та адаптація законодавства. Перший використовується відносно країн-членів, а другий – відносно кандидатів на членство. Асоційовані члени та претенденти не мають права впливу на формування та коригування законодавства і можуть лише пасивно впроваджувати рекомендовані коригування у національне законодавство. Проте на думку провідних експертів права адаптація не гарантує узгодженості [172].

Європейське товариство практикує процедуру часткової “неучасті” у певних політиках. Наприклад, Данія практикує неучасть у зоні євро, громадянства, спільної поліції та судочинства; Ірландія – стосовно Шенгенської зони; Швеція – щодо зони євро; Польща – щодо Лісабонського засадничого договору.

Цікавим виглядає розвиток напрямку “європеїзації” [173], який визначений як «інкрементний процес переорієнтації напрямку та форми політики таким чином, щоб політична та економічна динаміка ЄС ставала частиною організаційної логіки національної політики та полікотворення».

Практична реалізація цього підходу вимагає впровадження методу “згори-донизу”, коли вплив ЄС проєкціюється на національну політику [174]. Розвиток процесу європеїзації викликав до життя моделей інтеграції: “різних швидкостей”, “змінної геометрії” та її модифікації – “твердого ядра” та “концентричних кіл”, згідно до чого Україна віднесена до складу периферійних держав.

В рамках реалізації означеної стратегії був розроблений план адаптації українського законодавства до вимог та конструкції подальшого розвитку ЄС [175]. Проте, сплинув в 2004 р. термін реалізації Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (УПС) [176].

Підписання УПС Україною мало сприйматися нею, як запорука майбутньої інтеграції до ЄС. За ст.51 Україна мала забезпечити адекватність законів у сферах: митна справа, комерційна, банківська, податкова, фінансова, транспортна, ядерна енергетика, захист інтелектуальної власності, забезпечення правил конкуренції, охорона праці, забезпечення державних закупівель (допуск нерезидентів до участі у тендерах); захисту споживачів (допуск ГМО, продукції за внутрішньофірмовими стандартами та правилами), непрямого оподаткування, охорони навколишнього середовища, забезпечення правил та стандартів. З названого переліку 87% вимог законодавчої трансформації (13 з 15 пунктів) стосуються діяльності корпоративного середовища.

Приймаючи відповідні зобов'язання і реформуючи законодавство та правила діяльності в корпоративному секторі Україна сподівалась на входження до євро простору у стислі терміни, як це відбулося із країнами трансформаційних економік Східної Європи, на основі відповідних

запевнень: про це наголошувалось і в Указі Президента України “Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу” (1998 р.).

Ця Стратегія приймалася “Із метою реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу, забезпечення всебічного входження України у європейський політичний, економічний і правовий простір та створення передумов для набуття Україною членства у Європейському Союзі..” визначала “.. основні напрями співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС) - організацією, яка в процесі свого розвитку досягла високого рівня політичної інтеграції, уніфікації права, економічного співробітництва, соціального забезпечення та культурного розвитку”.

Україна сподівалась невдовзі стати повноправним членом ЄС. У відповідності до взятих зобов'язань проводилось реформування напрямків нормотворчої діяльності Кабінету Міністрів та відомств: щорічно видавалось близько 2-3 тис. підзаконних нормативних актів, направлених на зближення з європейськими економічними нормами та правилами у поточній національній економічній діяльності.

Замість, цього, у відповідь на прийняття низки законів по всім означеним напрямкам, країна отримала додаткові вимоги з реформування, забезпечення відкритості національного економічного простору та завдання з гуманітарних .

Провідні національні експерти з євроінтеграції вже довгий час вважають, що розвинена ринкова спільнота не зацікавлена у просуванні України ділі, ніж ланка “співробітництво по сусідськи”. Нажаль, все яскравіше проявляється менторський підхід у спілкуванні, не гармонізація а пряма адаптація існуючого та майбутнього законодавства у зручний для користування провідними ринковими країнами спосіб.

Рада ЄС поставила перед Україною чотири групи завдань із реформування для забезпечення вступу до євро спільноти:

- зобов'язання, що виконувала країна у очікуванні вступу;
- забезпечення відповідності статутним документам ЄС;
- зобов'язання дійсного члена ЄС;
- виконання рішень Європейського суду з прав людини.

Перш за все, Рада Європи наголошує на забезпеченні незворотності реформ політичного та економічного характеру, що має бути закріплене відповідними законотворчими актами. Саме рівень законодавчого впровадження рекомендацій вважається найбільш вузьким місцем у системі ринкового реформування в нашій державі.

Так за визначенням ПАРЕ близько 60% підписаних Україною угод не ратифіковані у Верховній Раді. В 2007 р. була прийнята відповідна Резолюція ПАРЕ, яка наголошувала, що в Україні не забезпечена узгоджена політика та наступництво політики Уряду ні в економічній, ні в політичній, ні в міжнародних сферах. Нестабільність в політиці та економіці, політичні змагання та конкуренція із залученням корпоративного сектору, викликана саме відсутністю закріплення “правил гри”. Наявний ступінь кризи є також наслідком незавершеності реформування у відповідності із узятим курсом на забезпечення європейських стандартів. Демократичні досягнення поглинуті та нівельовані змаганням за політичну, економічну користь та владу що призвело до розшарування у еліті, корпоративному секторі та адміністративному впровадженні.

Вимоги Асамблеї здебільшого стосуються впровадження на національному просторі забезпечення зрозумілих та адекватних євро спільноті політичних інструментів реалізації економічних завдань:

- судової реформи, як засобу реалізації економічних рішень;
- конституційної реформи, як засобу забезпечення стримування партійно-політичного вектору у економіці;
- впровадження схованої централізації за рахунок збереження одноосібного впливу на політично-корпоративні вектори та клани, що в

решті решт забезпечує гарантований рівень керованості вектору просування суспільства та корпоративного сектору.

В економічному блоці перелік завдань Асамблеї з приводу напрямків законодавчого реформування в Україні направлений на впровадження європейських стандартів в системі впливу та влади, законодавстві, видалення корупції із середніх та низових ешелонів прийняття рішень та регулювання корпоративного сектора.

Резолюція ПАРЕ 2007 року наголошує на нагальній необхідності закріплення “правил гри”, констатує, що наявність кризи – це результат незавершеності політичної реформи (із чим автор дозволяє собі не погодитись); відсутності незалежних противаг (що, на думку автора, є результатом повної владно-майнової консолідації). Особливу увагу приділено забезпеченню відновлення пілг для національного прошарку середнього класу (відмова від обмеження пенсій науковцям, держслужбовцям та прирівняним до них категоріям, поновлення соціальних пілг та преференцій, що є результатом проведених досліджень спеціальними організаціями).

Спеціальний висновок експертів з аналізу гальмування реформ у деяких країнах пострадянського простору полягає у тому, що саме на рівні середнього управлінського ланцюжка, який відсторонений від власності і не в змозі забезпечувати пристойне існування та надію на перспективу у майбутньому, виникає так званий, ефект неявного супротиву.

Проте відновлення мінімальних стандартів економічного достатку рекомендоване виключно для гуманітарно-цивільного прошарку національного суспільства: рекомендації ПАРЕ відносно силових установ, особливо Служби безпеки залишається незмінним – тотальне реформування, низведення до стану організації супроводження бізнесу та статистичного моніторингу рівня криміногену, виключення активних засобів впливу, запобігання використанню професійних можливостей минулих років у забезпеченні зовнішніх преференцій держави та ефективного захисту її

національних інтересів - див.NN 1402 (1999) та 1713 (2005), членство в GRECO (Група держав, що виступають проти корупції) теж має бути використане для стримування внутрішньої та зовнішньої експансії мажоритарних власників національного корпоративного простору.

Треба виділити окремо новації 2003 року, які безпосередньо не стосуються України, але потребують особливої уваги у контексті моніторингу майбутніх змін у системі корпоративної експансії розвинених ринкових структур на національний простір.

В ЄС проводиться системна робота з упорядкування діяльності “групи товариств”, які функціонують як наднаціональні корпоративні структури. Цей процес знайшов відображення у систематичному трансформуванні національних законодавств і формуванні умов діяльності європейських об'єднань, європейського національного товариства, європейського кооперативного товариства. Участь у таких структурах полегшує наднаціональну комерційну діяльність, усуває національні бар'єри та забезпечує ведення транснаціонального бізнесу.

З цього приводу (як результуючий документ) було розроблене комюніке Комісії ЄС “Модернізація корпоративного права й вдосконалення корпоративного управління в Європейському Союзі – План щодо руху уперед” від 21.05.2003 г. Саме для забезпечення діяльності цих формувань та їх фінансових донорів (кредитних спілок, венчурних та приватних інвесторів) розроблена та впроваджується в інших країнах вимога з розкриття інформації; розробляються правила “групової політики” з контролю за діяльністю менеджменту; контролюється участь у сумісній комерційній діяльності із структурами пірамідального та холдингового типу, особливо таких, що пройшли лістинг.

Доцільно звернути увагу, що економічні аспекти співробітництва з Євросоюзом поступово відходять на другий план, а замість них висуваються умови та надаються рекомендації політичного плану.

Об'єктами уваги стають візовий режим, знищення легких озброєнь, спільні військові акції, боротьба з тероризмом, розкриття таємної інформації. Кожна умова має досить розмитий характер, що камуфлює реальну мету. Практично характер рекомендацій, порад із реформування та розвитку ринковості демонструє майстерне володіння тактикою переговорного процесу, який отримав назву “з'їсти слона по шматочку” або “салямі”, коли після виконання першого шару умов, демонструється схвалення напрямком просування та висувається наступний перелік з обіцянкою задоволення очікувань.

За період виконання першого кроку адаптації національного законодавства до євро стандартів були прийняті близько сотні законів, що мали забезпечити відповідність до Регламентів та Директив ЄС (Додаток 1 табл.5).

За 2005-2006 рр. були зроблені потужні економічні поступки: усунути пільги промисловим підприємствам; встановлені однакові збори на транспортні засоби вітчизняного та імпортного виробництва; скасовані звільнення від ПДВ та податку на прибуток, платежів у Державний інноваційний фонд, від ПДВ та митних зборів на імпорт сировини, матеріалів, обладнання та товарів (не вироблених в Україні), які призначались для використання в межах технологічних парків; припинені пільги у спеціальних економічних зонах та особливі режими для інвестиційної діяльності; скасовано вимогу продажу Національному банку України 50% валютної виручки суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при реалізації зовнішньоторговельних контрактів; припинена методика вексельних розрахунків, що надало преференції іноземним юридичним особам внаслідок більшої фінансової забезпеченості та підключення до потужних світових грошових потоків; скасовано режим ліцензування і квотування експорту деяких видів продукції; встановлено фіксовану плату за видачу експортних ліцензій, що відповідає вартості надання зазначеної

послуги замість плати в адвалерному еквіваленті до вартості контракту; скасовано додатковий збір при імпорті нафтопродуктів.

Відносно економічних стосунків ключовим стало рішення Європейської Комісії про відповідність України технічним критеріям для надання статусу країни з ринковою економікою.

Висуваючи ідею створення зони вільної торгівлі, обіцяючи потужну допомогу, підтримку та сприяння у разі вступу України до СОТ, була розвиненим ринковим суспільством була реалізована тактика ресурсного залучення країни. Практично, залучення нового члена до спільноти СОТ стало важливим чинником пом'якшення кризових явищ у світовому ринковому просторі, а для України – додатковим чинником поглиблення рівня рецесії в економіці.

Подальші переговори з ЄС приймають форму декларативних обіцянок, націлених на вирішення внутрішніх проблем євро спільноти. Україна має ж задовольнитись “почесним статусом”. Коригування національного законодавства в означений період забезпечували впровадження кількісних параметрів (зниження ставок митного тарифу, прийняття співпадаючих термінів).

В ситуації, що склалась в Україні, “косметичними” заходами досягти запровадження ефективно діючого корпоративного законодавства, як уявляється, неможливо. Має бути проведена його комплексна фундаментальна реформа. При проведенні останньої необхідно опрацювати всі основні інститути корпоративного права, незважаючи на галузеву належність тих чи інших норм, із метою забезпечення максимальної ефективності законодавства. Очевидно, що зазначена реформа має стати складовою глобальної регуляторної реформи, яка активно відбувається наразі у багатьох країнах світу.

Компетенція ЄС розширюється, що приводить до нових проблем, пов'язаних із реформуванням організаційних та управлінських структур. Найважливішим принципом ЄС останніх років із країнами-кандидатами

стало гасло “нічого не погоджено доти, доки все не погоджено”. Особливо цей термін стосувався пострадянської країн [177]. За рахунок реалізації означеної тези з'явився вектор укладення специфічних угод «про поглиблену та всебічну торгівлю (ЗВТ)» [178], наприклад, з Україною. Усе більш важливим чинником впливу на законодавство країн, що висловлюють бажання приєднатись стають перестороги дійсних країн-членів щодо захисту свого національного конкурентного середовища, намірів реалізації особливих інтересів у певних галузях та економічних сферах, забезпечення довгострокової економічної та політичної передбачуваності.

4.6. Проблеми забезпечення розвитку корпоративного сектора в Україні

Трансформаційні економіки пройшли непростий шлях роздержавлення та приватизації і знаходяться зараз у процесі впровадження принципово нової системи управління відносинами та розвитком. Цей процес має два вектори впливу: з одного боку – це міжнародні чинники, ініційовані виходом на міжнародні ринки; з другого – це процеси державного стимулювання розвитку корпоративного середовища. Треба констатувати наявність прогресу у цьому напрямку: досить багато національних компаній досягли певного рівня прозорості, готують звітність у відповідності до вимог міжнародних стандартів, залучають до процесу рейтингування та складання звітності міжнародні аудиторські структури. Також, останнім часом корпоративний сектор почав надавати інформацію щодо кінцевих бенефіціарних власників та юридичних господарів.

Проте, досить значною проблемою залишається якість ради директорів, угод із пов'язаними компаніями та використання неузгоджених процедур M&A у процесі реформатування власності та розвитку консолідації.

Головною проблемою у цьому напрямку залишається вибіркова прозорість у процедурах корпоративного управління.

Збереженню вказаних проблем у національній економіці сприяють нерозвиненість інституціонального забезпечення та корпоративного сектора, незрілість стратегічного інвестора, неефективність структури акціонерного капіталу. Вирішення цього завдання неможливо силами декількох крупних компаній, хоча в деяких випадках їм і вдається структурувати свої бізнес-ніши, але забезпечити питання впливу на законодавче середовище вдається лише у технічний спосіб та з використанням політичної складової.

Слабкість корпоративного управління вважається стримуючим фактором у процесі визначення рейтингу як компанії, так і національної економіки, оскільки неякісне корпоративне управління негативно впливає на ведення бізнесу, фінансові показники та перспективи подальшого розвитку, що враховується при складанні рейтингу.

Сучасні дослідження, проведені у передкризовий час та у процесі її розгортання свідчать про те, що саме недосконалість корпоративного управління у трансформаційних ринках поряд з іншими чинниками призвели до значних обсягів рецесії національної економіки.

Наднаціональні рейтингові агенції, типу S&P, Fitch, Moodis приділяють увагу тим аспектам корпоративного управління, які впливають на стан та перспективи його зміни для власників. Наприклад, важливою для якості корпоративного управління є структура власності, угоди із пов'язаними сторонами, прозорість та надійність аудиту, якість ради директорів. В той же час, національні аналітики більше уваги приділяють законодавчому врегулюванню таких дій топ-менеджменту як штучне запозичення або виведення активів у процесі реструктуризації, маніпулювання дивідендною політикою, розмивання ресурсів та розвиток процесів рейдерства, зростання залучення адміністративного ресурсу у вирішенні корпоративних конфліктів. Корпоративний конфлікт широко використовується в національному

економічному середовищі у відсутності формалізованої корпоративної етики.

Структура власності. Ця проблема не є результатом еволюційного шляху розбудови корпоративного сектора, а прямим наслідком методів проведення приватизації у трансформаційній економіці, яка відбувалась шляхом тотального та стрімкого обмеження ролі держави в економічному регулюванні. Особливості приватизації наклали відбиток на становлення системи корпоративного управління. У процесі приватизації корпорації створювались не шляхом об'єднання капіталу, а шляхом перерозподілу статутних фондів державних підприємств. Акціонування при цьому не стало причиною зміни менеджменту корпорації. Практика свідчить, що тільки з приходом стратегічного інвестора або консолідації власності відбувались якісні зміни у системі управління корпоративною структурою.

У процесі прискореного створення корпоративного сектора набуття власності не забезпечувало формування соціально відповідальної поведінки власника. Приватизація замість виконання функції технічного процесу – стала основним інструментом створення ринку та корпоративного середовища. Формування великого капіталу відбувалось шляхом розвитку промислових та банківських бізнес-груп.

Вертикально інтегровані варіанти бізнесутворень демонстрували більшу внутрішню ефективність і ставали на перешкоді розширенню впливу регіональних груп. Тому на вищому державному щаблі управління виник стимулюваний консультаціями із зовні напрямок на підсилення регіональної складової, зсуву акцентів прийняття рішень на рівень території, що стало можливим на базі досягнення контролю над ходом конкуренції на місцях.

Процеси роздержавлення призвели до скорочення частки підприємств і організацій державної форми власності до рівня 7,3% (на початок 2008 р.) [175]. Створення ефективного власника в корпоративному секторі носило преференційний характер і в національній економіці призвело до формування вузького кола потужних власників-фізичних осіб, які в

публікаціях отримали назву “50 сімей”. Така ситуація є особливістю національного корпоративного простору. Характерною рисою є і те, що часто вказані особи займають високі посадові щаблі, належать до парламентських або урядових кіл. У національному корпоративному секторі не рідкість концентрація власності від 97 до 99%. Наприклад, один з олігархів України здійснює контроль над обсягом капіталу, який дорівнює 17% валового національного продукту [176,с.112].

На цьому фоні участь міноритарного власника у роботі корпоративних підприємств стала формальною, захист інтересів не забезпечується практикою судочинства. Зростання ступеню прозорості структури власності спостерігається лише в компаніях, які вийшли на IPO. Основним інструментом консолідації досі залишається перерозподіл часток у статутному фонді акціонерного товариства в процесі емісії акцій, часто з використанням процедурних шляхів. Наприклад, у процесі перерозподілу власності ЗАТ “Совтрансавто-Луганск” та ВАТ “Концерн “Стирол” була випущена емісія, яка була розміщена за 1 день, або, як у випадку з Концерном “Оріана” перерозподілена була частка держави у відсутності коштів у бюджеті (випуск надійшов для розміщення 31.12., коли бюджетні кошти витрачені).

Оптимізація оргструктури. Компанії, бізнесові стратегії розвитку яких передбачають концентрацію на внутрішньому ринку, залишаються інформаційно закритими та зберігають свідомо недосконалі форми корпоративної структури. Національний економічний простір потребує від комерційної структури швидкого прийняття рішень. Можливо, саме тому корпоративні структури тяжіють до одноосібного контролю з боку мажоритарного власника і тому максимізують консолідацію пакету. Основним методом оптимізації структури підприємства з часів приватизації є реструктуризація. У процесі її перебігу часто використовується методика корпоративного конфлікту, яка узагальнено здійснюється трьома шляхами:

- консолідація пакетів акцій шляхом виведення цінних активів за межі підприємства, як у випадку із ЗАТ “Миколаївський глиноземний завод” або ЗАТ “Трудовий колектив АСК “Укррічфлот”;
- обмін цінних активів підприємства на корпоративні права у створених нових акціонерних товариствах, як, наприклад, ВАТ “Росава” створило ЗАТ “СП “Росава”, обмінявши активи основного виробництва на корпоративні права сумісного підприємства, і, залишивши малоефективні ланки на основному підприємстві. Реструктуризація відбувалась в період між загальними зборами і не включала компенсацію втрат міноритарним акціонерам;
- передача майна в оренду. Цей шлях теж входить до компетенції діяльності Правління або Голови Правління й рішення може прийматись упереджено.

Ціллю законодавчого регулювання в корпоративному секторі є: захист прав основних акціонерів, збільшення ефективності управління підприємством та максимізація захисту підприємства від рейдерської атаки шляхом недопущення процедурних маніпуляцій із проведенням загальних зборів акціонерів підприємства. Проте прийняття законопроектів не зможе суттєво вплинути на ступінь захисту акціонерів підприємства, а у даному випадку тільки полегшує процес перерозподілу статутних часток, особливо, якщо урахувати, що в результаті прийняття закону «Про акціонерні товариства» реальної влади набувають наглядові ради. З огляду на це поправки, що просувають прив'язку до кількості акціонерів на зборах – це надання необмеженої можливості у використанні корпоративного шантажу та методів корпоративного конфлікту.

Сьогодні, вкрай назрілою необхідністю є вироблення напрямів підвищення ефективності діяльності корпоративного сектора України.

Потребує активізації процес корпоратизації великих, у тому числі стратегічних підприємств, оскільки саме корпоративна акціонерна власність,

як засвідчує світовий досвід, виступає найбільш перспективною з точки зору розвитку організаційно-господарських структур сучасного типу .

Вимагає актуалізації у відповідності до нової економічної ситуації механізм приватизації великих підприємств. При реалізації даного заходу необхідний персоніфікований підхід до кожного окремого об'єкта приватизації, оскільки надмірне подрібнення пакетів акцій може істотно знизити привабливість цих об'єктів для стратегічних інвесторів, а відтак і знизити обсяги надходжень від приватизації. Саме тут у нагоді може стати використання захищених форм корпоративного управління, а саме: товариства з обмеженою відповідальністю. Розширення меж використання цієї організаційної форми дозволить забезпечити нейтралізацію низки методів корпоративного конфлікту, створити надійне та більш захищене середовище для інвестування, послабити практику менеджерського тиску.

Для компаній, які використовують методи управління холдингу, притаманне обрання первинних форм корпоративних структур, як-то товариство з обмеженою відповідальністю. Ця форма, за нашою оцінкою, в часи фінансової та економічної кризи набуватиме подальшого поширення, оскільки забезпечує інвестору більше гарантій щодо вкладеного капіталу, ускладнює процес несанкціонованого виведення капіталу, робить більш прозорим процес розподілу прибутку та полегшує контроль за діями менеджменту та власників. Прикладом може слугувати компанія КМТ, генеральний менеджмент якої виокремлений, система збуту, джерела формування прибутку та виробничі підрозділи різних гілок бізнесу існують у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю. Небажання переформатувати компанію на акціонерне товариство обґрунтовується побоюваннями розгортання конфліктів у процесі визначення часток у статутному фонді основних учасників бізнесу. Структура продовжує своє існування у вигляді неформалізованого холдингу та проводить періодичне вилучення майна.

Процеси збереження простих форм організації створюють більш широкі можливості використання інструменту корпоративних нестатутних об'єднань. Для національного економічного простору цей напрямок у найближчі часи буде найбільш перспективним з огляду на розвиток елементів кластерної економіки. Прикладом цього процесу може слугувати регіони Слобожанщини (Харківська та Сумська обл.) та Донеччини. Каталізатором таких об'єднань у Харківській обл. слугують інтереси виробництва специфічних видів продукції, а в Донецькій обл. – вирішальне значення має рівень консолідації власності та корпоративного контролю.

Корпоративний конфлікт. В національному корпоративному секторі метод корпоративного конфлікту став практикою реалізації завдань корпоративного менеджера в процесі господарювання. Найсерйозніші корпоративні конфлікти створюються навколо перерозподілу часток у статутному капіталі акціонерних товариств.

Зміна статутного капіталу здійснюється за рахунок надання окремим акціонерам переважного права придбання додаткових емісій акцій, якого позбавлені інші акціонери. Наприклад, у такий спосіб відбувалась третя емісія ВАТ “Дніпрошина”, в результаті витрати привілейованих акціонерів були в 6 раз менше і дозволили змінити співвідношення часток та капіталізацію. Для цих цілей використовується продаж акцій пов'язаним компаніям, зменшення частки міноритарних акціонерів, ведеться боротьба за посади в органах управління компанією, використовується інструмент реструктуризації корпорації у комплексі із знеціненням вартості акцій однієї групи акціонерів та встановлення контролю над бізнесом із боку другої. У процесі реструктуризації найбільш популярними є наступні шляхи: консолідація пакетів акцій дрібних акціонерів у новій організації, створеній спеціально для контролю бізнесу; обмін цінних активів підприємства на корпоративні права у нових створених акціонерних товариствах, передача майна в оренду. Часто в боротьбі за контроль над закритим акціонерним товариством використовуються міноритарні акціонери, які, діючи за

дорученням, але від свого імені організовують консолідацію значної частини пакету акцій і практично створюють фундамент для швидкої зміни керівництва та захоплення компанії конкуруючою групою. Саме у такий спосіб розвивались події навколо ЗАТ “Оболонь”, ВАТ “Укртатнафта” та інші.

Процес консолідації власності набуває нових стимулів. На фоні падіння оціночних показників бізнесу в ситуації розгортання кризи, активізується процес злиття та поглинення. Найбільшу активність проявляє нафтовий сектор (консолідація по принципу повноти ланцюжка), а за територіальним принципом – донецький регіон (кластерне формування за принципом “all inclusive”). Останній крапка – придбання групою підконтрольною Р.Ахметову за суму, що дорівнює 10% вартості – Донбасенерго.

Корпоративні процеси супроводжуються поряд експансією та перерозподілом ринків (“Нестле” виходить скуповує сировину, “Астарта” підключається до системи фінансового контролю та донорства від ЕБРР, “Сандора” розширює частку ринку, швейцарська інвесткомпанія заявила про покупку “Житомирських ласощів”).

Рейдерство. Розглядаючи тенденції у процесі структурних перетворень необхідно відзначити наявність негативних процесів, які активізуються саме в процесі реструктуризації або консолідації. Це притаманна всім ринковим суспільствам проблема рейдерства та несанкціонованого злиття та поглинення. У значній мірі розвитку рейдерських процесів сприяли деякі дії адміністрації та система прискореної приватизації стратегічних об'єктів. Специфікою сучасних процесів у трансформаційній економіці є використання силових структур та політичної підтримки в процесі отримання контролю та набуття власності над господарчим об'єктом.

Технологія рейдерства використовує декілька напрямків :

- розмивання контрольного пакета з використанням недоброякісних судових рішень, коли добропорядний акціонер визнається сторонньою особою , а збори за його участю визнаються не чинними. Так відбувалось, наприклад, щодо чинності загальних зборів ВАТ “Полтавський

гірничо-збагачувальний комбінат”, зібраних із приводу продажу пакета акцій. Досить поширений і інший варіант, завдання якого забезпечити ефект неочікуваності, для чого інспірується рішення суду, в якому відповідач не приймав участі поки йде процес опротестування, підприємство вже переходить під контроль замовника. Так здебільшого працює група “Приват”;

- перекупка боргів підприємства, використання методу штучного банкрутства або введення процедури санації, як, наприклад, у випадку із Чернігівським спиртовим об'єднанням та северо-донецьким об'єднанням “Азот”, яку проводила група “Приват”, підконтрольна народному депутату К.Жеваго ;

- з метою набуття контролю над підприємством, проводитися скупка часток міноритарних акціонерів, як у випадку із ЗАТ “Оболонь” або ПБК “Дніпро”, що були проведені компанією “Сармат”;

- широко використовуються маніпуляції з реєстром власників.

Міжнародне співтовариство на протязі більш ніж 25 років створювало ефективні законодавчі та громадські важелі протидії системі рейдерства. Україна та переважна більшість країн СНГ знаходяться лише на початковій стадії врегулювання цього питання, проте особливо поширення ця метода набула з 2005 року. Відмінність національного та закордонного типів рейдерства полягає у тому, що в трансформаційній економіці рейдерство використовує владну вертикаль для забезпечення часу, узгодження об'єкту атаки та залучення посередницької організації для атаки, що здійснюється з метою швидкого перепродажу об'єкту замовнику, який набуває статусу “добропорядного покупця”, а - це унеможливорює судове вилучення об'єкту. В такому випадку рейдерське захоплення підприємства обходиться значно дешевше його легальної покупки. В розвинених ринкових країнах дії “грінмейла” направлені перш за все на отримання довгострокового контролю над підприємством і полягає у використанні практики корпоративного шантажу.

Нажаль, українське законодавство не регулює ні процес консолідації, ні спекулятивної скупки акцій, ні перерозподіл часток статутного фонду в процесі додаткових емісій. Навпроти, підтримуються інструменти та процедури агресивної поведінки в корпоративному секторі. Розвиток цих процесів треба віднести на рахунок того, що законотворча діяльність здійснюється власниками активів, що широко представлені в українському Парламенті.

Якість аудиту. Обслуговуванням потреб потужних корпоративних компаній, які розвиваються в транснаціональному напрямку займаються аудиторські компанії міжнародного рівня: KPMG, Ernst&Young, Deloitte&Toosh, Pricewaterhouse, за допомогою яких в національній звітності впроваджуються міжнародні стандарти та процедури. Проте, розгортання світової економічної кризи зупинило деякі процеси. За свідченням аудиторських компаній “Великої четвірки” більше 26% крупних підприємств відмовились від обслуговування або підготовки до IPO, 18% - скоротили обсяги аудиту [177]. Використання аудиторських процедур має велике значення для розповсюдження прозорості в господарській практиці. Проблемою корпоративного сектора залишається недостатність кваліфікованих бухгалтерів, особливо знайомих із системою міжнародної звітності, дефіцит яких найбільше відчувається за межами Києва. Крім вищезгаданого, проблемою забезпечення прозорості залишається підпорядкованість системи внутрішнього контролю завданням розвитку бізнесу у баченні головного власника або топ-менеджменту.

Але залишається внутрішня проблема, пов'язана з цим процесом. Дефіцитність української економіки, проблеми з наповненням бюджету від місцевого до державного рівнів провокують адміністративні органи до використання фіскальної системи в якості інструменту вирішення фінансових проблем. Для національної корпоративної практики майже стандартна ситуація, коли перевірка податкової дисципліни на успішних підприємствах приймає форму системи. Зі свого боку, це стимулює

встановлення особливих стосунків між корпоративним сектором та органами контролю, провокує розвиток процесів злиття бізнесу та органів адміністрації, підживлює позазаконні засоби вирішення або запобігання проблемам.

Якість ради директорів. Ефективність розвитку компанії потребує дієвого та не менш ефективного менеджменту, ядро якого складає рада директорів. Рейтингові агенції наголошують на забезпеченні незалежності та контролі над процедурними моментами: періодичність скликань, склад та професійний досвід та освіта. Для трансформаційного середовища – це майже недосяжні вимоги з огляду на те, що початок створення корпоративного сектора почався тільки з 2000 року. Стосовно забезпечення незалежності ради директорів, наддержавні консультанти вважають ефективним уведення незалежних представників до складу рад. Проте, в поточній практиці пострадянських країн цей інструмент, так як і метод Сарбанз-Окслі не здатен забезпечити ефективний вплив. Створення комітетів, громадських організацій паралельно з діючими радами директорів посилює позазаконне навантаження на економічні процеси і не сприяє розвитку ефективних альтернативних засобів контролю. Основою перешкоди є високий рівень консолідації власності та одноосібний спосіб прийняття рішень, в цих умовах професіонали змушені втілювати заздалегідь програшні або позаправні рішення. У разі незгоди власник воліє замінити “профі” на менш підготовленого, але більш керованого менеджера. Домінуючі акціонери повністю контролюють діяльність ради директорів, непоодинокі і випадки відвертого тиску з боку наглядової ради на керівництво. На наш погляд, виправлення ситуації можливе у разі підвищення ступеню безпеки бізнесу.

Забезпечення лояльності ради директорів до основного власника або стратегічного інвестора в ситуації швидкозмінного бізнес-середовища є необхідною мірою. Набуття контролю за корпорацією - досить часто вживаний інструмент корпоративного конфлікту. Боротьба за посади в органах управління дозволяє забезпечувати преференції у розподілі

грошових потоків від діяльності підприємства. Використання цього інструменту призводить до проведення цілої низки паралельних загальних зборів, навіть до діяльності декількох Голів Правління. Такі випадки непоодинокі і, є результатом транзиту негативного зарубіжного досвіду та, іноді, - непередуманими урядовими рішеннями. Наприклад, у процесі боротьби за контроль в енергетичному секторі такий спосіб неодноразово використовувався на ЗАТ “Укртатнафта”, а започаткований був в 1995-96 рр. рішенням про зміщення обраного Голови Правління та призначення тимчасового, потім, такий самий спосіб був використаний комерційними структурами в процесі боротьби за контроль над підприємством в 2004-2006 рр. У процесі здійснення преференційної приватизації міською адміністрацією було спровоковано двовладдя на ВАТ “Севастопольський приладобудівний завод “Парус”, де паралельно діяли два Голови Правління: один від райдержадміністрації, другий – в результаті судового рішення.

Менеджмент персоналу. Проблема української менеджерської еліти полягає у невмінні швидко реагувати на зміни – звідси обмежене бачення світу. Про це свідчить і рівень міжнародного досвіду менеджерів компаній, який становить для України 4,73; порівняно з аналогічним показником в Естонії – 5,28; Німеччині – 6,37. За оцінками експертів бізнес середовище для іноземних менеджерів в Україні є менш сприятливим (4,31) ніж у Китаї – 5,26; Росії – 5,3 або Іспанії – 5,35 [36]. Це проявляється і в підходах до антикризового управління персоналом. Сьогодні ми можемо констатувати, що серед основних категорій персоналу в українському корпоративному секторі найбільшого тиску зазнає менеджмент середньої ланки та “професіонали”. Це зумовлено тим, що ведення бізнесу в корпоративному секторі в Україні переважно залежить від не від кваліфікаційного складу підприємства, а виключно від наближеності та індивідуальних стосунків з органами, що формують умови бізнес-середовища. Зростання рівня професіоналізму включає найнятий менеджмент у процеси формування конкурентних переваг та преференцій адміністративного походження, що

створює додаткову напругу для власника. Ротація серед менеджменту нижчої ланки значно менша, оскільки вони виконують лише вузькі, окремі функції і часто неспроможні досягнути систему ведення бізнесу. Саме через цей чинник власники корпоративних структур переважно зберігають безпосередню участь у процесах управління бізнесом.

Нами було проведено опитування у двох полярних за показниками ступеню інвестування; рівня внеску до ВВП, рівня надходжень від експорту, кількості зайнятих, рівня рентабельності; рівня тінізації; рівня соціальної значущості; рівня використання природних ресурсів, рівня імпортої ресурсозалежності; сили корпоративного конфлікту в діловому середовищі, рівня використання адміністративного ресурсу для ведення бізнесу та ін. корпоративних секторів: гірничо-металургійному та харчової промисловості. Опитування та обробка отриманих результатів проводилось за методикою кон'юнктурних опитувань Інституту економіки перехідного періоду (Росія) [178] в рамках участі у підготовці аналітичних документів із Комітетом з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва Верховної Ради України.

Таблиця 19.

Динаміка змін в управлінні персоналом в кризовий час (%)

	команда	професіонали	виконавці	незадоволені
Гірничо-металургійний комплекс				
2007 р	8,4	18	71,8	1,8
1 кв. 2009 р.	9,2	10,8	77	3,0
Зміни (пункти)	-8,7	-40,0	+ 6,8	+ 40,0
Харчова промисловість				
2007 р	9	22	66,9	2,1
1 кв. 2009 р.	9	18,1	68,7	4,2
Зміни (пункти)	-	21,5	+2,6	+ 50,0

Таблиця 20.

Динаміка самооцінки статусу працівників

	Вище середнього	середній	Нижче середнього	незадовільний
--	--------------------	----------	---------------------	---------------

Гірничо-металургійний комплекс				
2007 р	7	37	38	18
1 кв. 2009 р.	6	14	48	33
Зміни (пункти)	-14,3	-62,2	+ 26,3	+ 83,3
Харчова промисловість				
2007 р	10	24	52	14
1 кв. 2009 р.	10	20	49	21
Зміни (пункти)	-	-16,7	- 5,8	+ 50,0

Безумовно, на характер управління персоналом накладають відбиток галузеві особливості. Наприклад, характер ведення бізнесу в харчовій промисловості потребує обережного ставлення до професійного складу, за рахунок діяльності забезпечуються конкурентні переваги в секторі. Для гірничо-видобувного комплексу характерною рисою є те, що досить велика частка працівників, що відносяться до прошарку із середнім рівнем оцінки свого статусу – є представниками робітничих професій високого рівня кваліфікації. Проте, характерною для обох секторів корпоративного середовища є витрачальний підхід до ланки найбільш кваліфікованих та професійно підготовлених кадрів. В розвинених ринкових державах на підготовку та перепідготовку кадрів свідомо витрачається від 2 до 20% доходів корпорацій. В Україні ці витрати складають лише 0,1-0,4% [179]. Аналіз, проведений у рамках аудиторських компаній свідчить, що в планах майже всіх компаній – економія на якості кадрового складу [180]. Нехтування підтримкою рівня насиченості економіки висококваліфікованим персоналом демонструє і держава: в 2009 р. прийнято рішення скоротити державне замовлення на підготовку фахівців з 14 професій, серед яких значне місце займають майбутні юристи, економісти, менеджери та аудитори [181]. За визнанням аналітиків методи риск-менеджменту в Україні можна охарактеризувати як курс на “зрізання витрат”, часто таких, які є запорукою забезпечення ведення бізнесу, чітка орієнтація на посилення використання адміністративного ресурсу (бізнес-ніші закріплюються тільки за

структурами, які забезпечили собі сприяння з боку адміністрацій та вищих органів. Рівень скорочення персоналу та оплати праці в таких структурах нижчий, ніж в інших підприємств).

Слід відзначити, що транзит “стандартного підходу” до кадрового потенціалу забезпечений саме провідними резидентами ринку іноземного походження. Саме в цих компаніях був уперше (червень 2008 р.) використаний метод звільнення “за згодою сторін”, що дозволило працедавцю економити на обов'язкових соціальних виплатах [182].

За визначенням Голови Верховної Ради В.Литвина сьогоднішня влада та корпоративна практика виштовхують людей у центри зайнятості, проте офіційну реєстрацію у статусі безробітних отримують далеко не всі. За офіційними джерелами в Україні допомогу по безробіттю отримують 590 тис. чол., а за інформацією профспілок в країні нараховується більше 6 млн. безробітних. У країні існують міста та цілі регіони, де більше третини населення отримує заробіток раз від разу, або виїжджає за кордон як нелегальні трудові мігранти: 3,5 млн. осіб - за офіційною статистикою, і 7 млн. осіб – за іншими джерелами. Відповідно внесок цієї частини населення в національну економіку складає від до 25% внутрішнього валового продукту країни. Основним винуватцем такої ситуації Голова Парламенту вважає великий бізнес, який існує в режимі 300% прибутків і «зняття вершків» [183]. Реальній оцінці процесу управління персоналом у ситуації кризи заважає значна ступінь тінізації економіки. В деяких галузях, наприклад, гірничо-збагачувальній промисловості, за непрямыми методами вона досягає 75%.

Якість ділового середовища. Тінізація економіки, корупція, рейдерство – процеси світового масштабу. Притаманні всьому ринковому середовищу. Посилення заходів, спрямованих на боротьбу з корупцією в державних структурах та боротьба з тінізацією реальної економіки в корпоративному секторі стали одним із головних завдань управління корпоративним сектором та державним впливом. За оцінками ОЄСР тінізація економіки у світі зростає щорічно на 6,2% (загальноєкономічні темпи росту – 3,5%). Найбільш активні

прояви корупційної та тіньової діяльності в ринкових економіках спостерігаються в політичному та економічному середовищі, і особливо - у сфері корпоративних відносин. Треба зазначити, що останній вид діяльності набув вираженого менеджерського забарвлення. В 2008 р. в Німеччині рівень втрат від махінацій у корпоративному секторі склав – близько 500 млн. €, в Японії – більше 2 млрд.йен, в Англії – 1,5 млрд.ф.ст., у Швейцарії – біля 30 млн.шв.фр.[184].

В розвинених ринкових країнах існує антиофшорне, антидемпінгове, антитрансферне законодавство і увага суспільства до засобів контролю за діяльністю корпоративного середовища в кризовій ситуації тільки посилюється. Проте, на територію України досконалі схеми ухиляння від податків, масштаби корупційного сприяння укладанню контрактів були імпортовані з початку трансформації економіки саме із країн розвинутого Заходу. Згодом, методи якісного ухиляння від оподаткування набули більш витончених форм і отримали назву “фінансового асистування”. Ці послуги надавались здебільшого великим клієнтам страхових, банківських та аудиторських установ.

Корпоративний сектор пропонує велику кількість різноманітних та легальних та засобів отримання неоподаткованого доходу в умовах вільної ринкової економіки. Це і отримання доходу за преференційними акціями, укладення угод кептивними страховими компаніями холдингових міксів або дочками-резидентами потужних іноземних страховиків, механізми гарантії та позички, обмін цінними паперами, використання колективних рахунків, використання зон вільної торгівлі, сумісних підприємств – із метою виходу з національної території оподаткування, борговий своп, фіктивне банкрутство, методи злиття та поглинення із заниженою або завищеною ліквідністю, реструктуризація, злиття або короткострокове наповнення активів, використання позабалансових відділень фінансових установ, відверте використання європейських міксерних схем із використанням проміжних

холдингів, створення дочірніх компаній транзитного типу, трансферпрайсінг, смерфінг, обмінні угоди та багато інших.

Специфіка діяльності світового фінансового сектору сприяла створенню та розвитку офшорних клірингових центрів, транснаціональних схем легалізації тіньових грошових потоків. З 2005 року набула поширення система включення страхових компаній у процес виведення активів, зміни власників на замовлення.

Широко включений до процесів тіньового виведення фінансових ресурсів і банківський сектор. Особливо це стає помітним в часи розгортання кризи, коли власник фінансової установи воліє вивести особистий капітал замість проводити антикризове управління. Практично за кожним випадком банкрутства, стрімкого продажу або злиття фінансової установи знаходиться корпоративна схема з виведення власності з податкового поля. Найбільш активно використовувались кореспондентські рахунки банків “Приватбанк”, “Надра”, “Правекс”, “Слов'янський” та інші. Професійна досконалість менеджера з корпоративного управління вимірюється вмінням знайти прогалину у процедурі, законодавстві та стику правового поля для вирішення завдання власника по забезпеченню конкурентного та вартісного лідерства, як внутрішньому так і міждержавному рівні.

Регулювання банківської діяльності в кризові часи в українській економіці спрямоване на забезпечення вливань у банківський сектор в інтересах адміністративної та комерційної структур. Процедура вливання непрозора, процес погашення вкладів необ'єктивний та пов'язаний з іноді 30% “відкатами”.

У банківському секторі негативна інформація використовується як засіб структурування ринку, посилення конкурентних переваг, тенденційного формування суспільної оцінки.

Довготривале сприяння тінізації у фінансовому секторі здійснювалось в умовах підтримки державних менеджерів та політичних сил. Україна – єдина країна, де не притягнуто до кримінальної відповідальності жодного

високопосадовця. Стосовно державним менеджерів середньої ланки: притягнуто до відповідальності з 2004 р. більше 17000 осіб, із яких 20 посадовців 2-ї категорії. За матеріалами 2008 р. – тільки 2 особи, хоча за висловом міністра МВС України Ю.Луценко тільки в апараті Президента зафіксовано 350 випадків хабарництва. За словами представника Антикорупційного центру Міністерства внутрішніх справ України Ю. Мартиненка, зафіксовано 366 випадків дачі хабарів на суму понад 10 тис. грн. кожна, а на суму 30 тис. грн. - 238 випадків [185].

Процес політизації бізнесу набув тотального масштабу: 80% майнових рішень у Київській раді були прийняті на користь владної партії, національне виробництво тютюнових виробів контролює 1 партія, національне виробництво лікєро-горілочаних виробів – 2 партії. За 2008 р. виявлено 700 корупційних злочинів, викрито найбільші розміри хабарів за надання права викупу землі: в Київській обл. – у розмірі 11 млн.долл, в АР Крим – 5 млн.дол.

В Україні діє 53 правоохоронних органи. Всі суспільні організації з боротьби з корупцією, що відкриваються за рекомендацією міжнародної спільноти – проекти політичних партій і засіб боротьби з конкурентами та опонентами. До складу комітетів та суспільних організацій фахівці не залучаються. Зусилля силових органів з розкриття та припинення використання службового положення на користь комерційних установ, що регулюються Ст. 364-366 Кримінального кодексу України переводяться у сферу адміністративних правопорушень із накладанням стягнення у розмірі від 800-1600 грн. (100-200 долл.). Вочевидь, і через це рівень рейтингу криміногенного стану національного бізнес середовища знаходиться на 134 місці, відразу перед Конго. Механізм корупції вмонтований у систему державного управління за допомогою корпорацій, інтереси яких забезпечуються в інститутах державного управління, Парламенту, Прокуратури.

Специфіка антикризових дій в українському корпоративному середовищі. З початку розгортання кризових явищ в світовій фінансовій системі ситуація в економіці України оцінюється Fitch як одна з найгірших у Європі [186]. З жовтня 2008 р. зафіксовано падіння абсолютного значення ВВП у порівнянні з вереснем на 2,1%, в уже в листопаді – на 14,4%, за грудень – на 9,9%, у промисловості – на 24,9%. У промисловості отриманий загальний спад виробництва продукції на рівні 3,1% вперше за останні десять років. Одночасно з різким скороченням виробництва продукції бюджетоутворюючих галузях: гірничо-металургійному комплексі – на 39-45%, хімічній – на 32,5%; машинобудуванні – на 29,2%; будівництві – на 16% (порівняно з ростом за 2007 року на 15,6%) , в 6 разів зменшились темпи інвестування – паралельно зростали темпи інфляції споживання (на 25,2%), ціни (на 12,8%), збитки господарських структур (в 2,4 рази).

Розгортання економічної кризи в нашій країні має специфічні, непритаманні жодній країні світу ознаки: банківський сектор, уникаючи банкрутства розраховується по власним зобов'язанням депозитами населення. Подальше нарощування світової фінансової кризи, брак економічно обґрунтованих рецептів її подолання або контролю з боку органів влади поставило розгляд цього питання на перший план країн-учасниць самміту у Давосі. Практично всі урядові аналітики звинувачують у поточній ситуації національні та міжнародні фінансові системи. Проте, досліджуючи питання причинно-наслідкових зв'язків треба наголосити, що джерелом кризових явищ є не стільки неспроможність врівноважених дій фінансового сектора, а свідоме використання корпоративних критеріїв у спрямованості інституціональних впливів.

Ситуація в національній економіці може бути охарактеризована як стабільно кризова. Основні економічні та політичні гравці перебувають у фазі активної підготовки до президентської виборчої кампанії й очікують як найменших ознак промахів із кожної сторони.

Стан реального сектора економіки характеризується декількома векторами:

- відсутність економічного та інституційного підґрунтя для розвитку; зростання процесів конкурентної та консолідаційної складової корпоративного конфлікту у ситуації економічної та політичної невизначеності;

- утвердження засобів виконання програми кризової економії за рахунок ресурсної складової – використання засобів фінансового впливу на формування вартості вхідного ресурсу (зниження цін на сировину, в основному на сільгосппродукцію) та жорсткий режим економії у оплаті праці (щотижневий обсяг скорочень та звільнень далекий від стабілізації). Остання тенденція негативно впливає на обслуговуючі сектори – рівень пасажирських перевезень (зниження майже на 9%);

відсутність притоку інвестресурсу, гальмування будівельних робіт (обсяг зменшився на 51,2%).

Державне управління корпоративним сектором. Нажаль, навіть із настанням світової фінансової кризи управлінсько-регулятивна та організаторська роль держави залишається у звичному пасивно-споглядальному режимі. Національний регулятор утратив свій вплив на економічний простір. Упала капіталізація без виключення у кредитних спілок, страхових компаній та загальнодержавного пенсійного фонду. Досліджуючи питання причинно-наслідкових зв'язків треба наголосити, що джерелом кризових явищ є не стільки неспроможність врівноважених дій фінансового сектора, а свідоме використання корпоративних критеріїв її спрямованості інституціональних впливів. Фінансові системи, втративши національний характер, почали обслуговувати інтереси власного економічного розвитку, стратегічною метою якого є перетворення у консолідовану транснаціональну структуру, що тільки використовує господарчі суб'єкти в якості засобів нарощування прибутку, капіталу, власності. Сподівання державних інституцій на використання засад

саморозвитку в ракурсі співпадіння інтересів усіх ринкових структур виявилися занадто оптимістичними. Корпоративні інтереси спонукали до побудови замкнених бізнес-груп, які працюють на основі ситуативних поєднань та прагнуть до трансформації у корпорації-держави. В цьому контексті уряди покликані обслуговувати інтереси бізнесу, за що отримуватимуть дозовану підтримку соціальних, політичних та суспільних програм.

Наявний брак забезпечення у системі державного управління перш за все визначеності та системності. Відсутність довгострокової програми розвитку країни не дає змоги забезпечити наступництво у керуванні, а боротьба впливів зовнішніх радників з амбітністю національних помічників створює благодатний ґрунт для підживлення політичного протистояння, що діє як впливовий важіль гальмування та стримування реалізації національного потенціалу. Відсутність ефективного державного та корпоративного менеджменту спричинила ряд негативних наслідків: по-перше, дерегульоване залучення дешевого грошового ресурсу, що спровокувало переорієнтацію з кредитування виробництва на споживання (такий шлях проходили всі держави-неофіти COT), а, потім, різке падіння ліквідності. По-друге, в умовах недостатньої забезпеченості національними фінансовими ресурсами виконання міжнародних зобов'язань стало додатковим чинником стимулювання попиту на валютному ринку (включаючи Євро-2012). По-третє, обрання методів вирішення конкретних економічних завдань залежить від політичного вектора. По-четверте, сподівання державних інституцій на використання засад саморозвитку в ракурсі співпадіння інтересів усіх ринкових структур та очікувань суспільства виявилися занадто оптимістичними.

Законодавство молодих ринкових держав не встигає за вимогами розвитку корпоративного середовища. Великою проблемою залишається також і практика судочинства. Нажаль, бажає кращого діяльність держави в якості регулятора законодавчого впорядкування корпоративних процесів .

Не поодинокі випадки, коли держава свідомо посилює корпоративний сектор шляхом передачі за балансовою вартістю майна та корпоративних прав підприємств, що перебувають у податковій заставі, як у випадку з ВАТ “Донбасенерго” або у процесі конвертації боргових зобов'язань.

Наносить досить потужної шкоди й практика винесеного судочинства за корпоративним конфліктом, коли, отримавши незадовільне рішення, позивач удається до ініціації суду на іншій, більш лояльній території. По деяких майновим об'єктам іноді існують десятки рішень.

Практично в національному законодавстві формується нормативна прогалина з регулювання діяльності корпоративного сектора економіки, саме який у розвитку міжнародного суспільства є вирішальним для країни, яка прагне подолати переферійність і стати рівноправним членом європейської спільноти. Не вдаючись до причин цієї ситуації визначимо лише наступне: українське законодавство регулює відносини власності на рівні Конституції України (ст. 13,41,92), Цивільного кодексу України (ст. 317, 319, 321, 325-327, 353, 354, 391-393).

У зверненні Першого Президента України Л.М.Кравчука до Голови Верховної Ради України В.М.Литвина 05.03.2009 р. запропоноване кардинальне коригування 8 законів, із яких 7 безпосередньо стосуються унормування діяльності корпоративного сектору [187].

Проте, у сучасній парламентській та урядовій практиці законодавчого регулювання все чіткіше проявляється тенденція використання короткострокового впливу, прийняття ситуативних рішень, часто таких, які не узгоджені між собою або суперечать одне одному. На наш погляд, бракує ґрунтовної системної науково вивіреної обробки даних та врахування векторів розвитку. В законодавчій практиці відсутність системності є відповіддю на запит реальної економіки щодо врегулювання нагальних потреб. Забезпечення принципу системності у законодавчій сфері можлива лише з позицій упереджувальної наукової розробки питання, що дозволяє

підготуватися до настання ситуації заздалегідь та відповідним чином актуалізувати законодавство.

Треба звернути увагу також і на те, що саме за рахунок стратегічних дій, укомплектованих відповідною законодавчою базою, був впроваджений у свій час “новий курс” Ф. Рузвельта, здійснила своє відродження Японія, реалізував ринковий стрибок Китай.

Реальна національна економіка, яка вже пройшла періоди створення капіталу та первинної консолідації, активно переходить в стан розвинених корпоративних відносин і потребує створення та законодавчого оформлення системи взаємовідносин “державна – приватний сектор”, вимагають конкретизації механізми ринкового стимулювання розвитку стратегічних галузей, особливо за рахунок розбудови інституціональної інфраструктури, відмови від прямої державної підтримки методом бюджетних дотацій на користь створення перспективних напрямків розширення присутності на міжнародних ринках та забезпечення взаємоузгодженого розвитку суспільства та корпоративного .

В означених умовах зростає роль та значення впливу держави на сферу економіки. До цього засобу вдаються і розвинені ринкові країни, особливо у часи кризи та суспільних потрясінь.

Для України пошук ефективної системи корпоративного управління - це, перш за все, створення правового середовища, формування інституціональної складової, що забезпечує загальний соціально-економічний розвиток шляхом усунення суперечностей між приватною, державною та змішаною формами власності.

Основним стримуючим моментом розбудови законодавчих важелів впливу на корпоративний сектор є значний рівень клановості та партійної приналежності в характері та процесі прийняття рішень. Політична конкуренція стала серйозним стримуючим моментом для оптимізації господарської діяльності та розвитку корпоративного сектору. Продовжується процес лобіювання перебігу власності та корпоративних

важелів впливу на галузевому рівні, залишається в межах ручного управління процес доступу до комерційно ефективних напрямків господарювання без отримання суттєвих та позитивних соціальних наслідків.

Активізація законотворчої діяльності виявляє фінансово-регулятивні засоби нівелювання впливу кризи на національний економічний та соціальний простір. Проте оздоровлення економіки і її найважливішої частини банківсько-фінансового сектора залишається без конструктивних важелів впливу. Практично використовується вже пройдений у 90-ті роки інструмент – перекладання тягаря на плечі населення та все ще працюючих господарчих суб'єктів. Завершується процес перерозподілу власності з паралельною її консолідацією та використанням менш продуктивних засобів залучення капіталу. Методи формування ринкового простору зостаються преференційними та лобістськими без врахування соціальних наслідків, можливих реакцій та просуванню до побудови “держави добробуту”.

Для розгляду на поточній 2-й сесії Верховної Ради 6 скликання реєструються щотижнево біля 20 законопроектів, що претендують на антикризове призначення. Проте, якість законотворчої діяльності залишається здебільшого косметичною (90% поданих законопроектів – це зміни та доповнення до існуючих законів), не направлені на створення системи економічного регулювання ринкового господарства, створюють базу ситуативного адміністративного втручання в економічні процеси, посилюють навантаження на працюючі сектори економіки.

Урядовий підхід законодавчого регулювання національно економічного простору залишається фінансовим, мета якого перекладення навантаження на населення, забезпечення лобіювання інтересів потужних корпоративних груп.

В ситуації економічної кризи, наростання розбалансованості національного господарства політичні критерії зовнішнього спрямування мають отримати другорядне підпорядкування у порівнянні із внутрішніми потребами відтворювальних процесів корпоративного та соціального

секторів. Продовжується процес лобіювання перебігу власності та корпоративних важелів впливу на галузевому рівні, залишається в межах ручного управління процес доступу до комерційно ефективних напрямків господарювання без отримання суттєвих та позитивних соціальних наслідків.

Перед суспільством усе гостріше постає проблема створення ефективних із соціальної точки зору інструментів регламентації доходної частини економічної діяльності, створення та наукового обґрунтування суспільно-економічних стандартів діяльності бізнесового та державного секторів економіки, врівноваження їх, взаємовідносин на соціально виважених засадах. З огляду на характер прийняття рішень та впровадження законопроектів у господарську практику вважаємо, що національне корпоративне середовище потребує наступних дій:

- створення Концепції партнерства держави та приватного (корпоративного) сектора .
- розробки національного Корпоративного кодексу.

Механізм державно приватного партнерства використовувався спочатку 90-х років в процесі побудови мережевих економік із метою забезпечення доступу до капіталу та досвіду управління. З методологічної точки зору впровадження угод про державно-приватне партнерство знаменує собою перехід до системи державного управління, основаної на лобіюванні інтересів найбільшого платника податків.

Перехід на систему спільного державно-корпоративного забезпечення задоволення соціальних потреб вимагає від наукового та державного аналітичного апарату розробки системи соціальних стандартів на послуги , нормативів рентабельності на надання соціально необхідних послуг комерційними структурами, визначення умов перегляду формування собівартості на послуги державного замовлення, досконалої системи аудиту та адміністративного перехресного контролю та нагляду за дотриманням правил виконання, умов контракту та співпраці.

Упровадження в практику державного управління системи державно-публічного партнерства дозволить:

- забезпечити тривалість відносин між корпоративним та державним сектором у рамках конкретного проекту;
- забезпечувати співпрацю на всіх етапах проектного ланцюжка: рішення – фінансування - проектування – будівництво – експлуатація;
- зберегти право державної та/або громадської власності при одночасному забезпеченні комерційної вигідності, спільного або корпоративного управління, прозорості механізмів проходження грошового потоку та соціально-економічній обґрунтованості включення приватних структур до формування державної тарифної політики в суспільстві;
- реалізувати функції просування громадських інтересів у визначенні соціальних стандартів, цінової політики, норм рентабельності по об'єктам та видам діяльності соціального спрямування;
- за рахунок активного патронату на рівні держави та органів місцевого самоврядування забезпечити контроль за якістю послуг, цільового використання інфраструктури інформаційного та спеціальних видів супроводу.

Практична реалізація підходів до державно-приватного партнерства може бути здійснена через систему змін у нормативно-правову базу, зокрема, в концесійне право, проведення державних закупівель та конкурсів, аукціонів на виконання соціально необхідних замовлень.

Можливий розподіл ризиків між державою в особі уповноважених організацій та корпоративним сектором може прийняти вигляд:

- *корпоративний сектор* – розробка робочої програми проекту, забезпечення графіку виконання робіт, реалізація проекту, експлуатація об'єкту та обслуговування, прибутковість та графік надходження грошового потоку або запланованих ефектів, залишкова вартість, впровадження сучасних технології та обладнання, підтримка попиту;

- *держава та державні уповноважені організації* – система дозволів та узгоджень, податкова політика, укладання міжурядових угод, митні тарифи, законодавча та нормативна база, незмінність економічних умов діяльності на протязі здійснення спільного проекту, планування проекту та розробка критеріїв, інфляція та відсоткові проценти уповноважених фінансових установ, котирування валют, оцінка ступеню участі партнерів, розробка стандартів та нормативів здійснення проекту.

З приводу концепції партнерства корпоративного сектора та держави на рівні міжнародного співробітництва слід зазначити, що відсутність єдиного сприйняття та політичного підходу стає на перешкоді практичній реалізації потенціалу залучення потужних корпоративних структур до системної співпраці на довгостроковій основі.

4.7. Сучаний стан законодавства з регулювання національного корпоративного сектору

Трансформаційні економіки пройшли непростий шлях роздержавлення та приватизації і знаходяться зараз у процесі впровадження принципово нової системи управління відносинами та розвитком. Цей процес має два вектори впливу: з одного боку – це міжнародні чинники, ініційовані виходом на міжнародні ринки; з другого – це процеси державного стимулювання розвитку корпоративного середовища. Треба констатувати наявність прогресу у цьому напрямку: досить багато національних компаній досягли певного рівня прозорості, готують звітність у відповідності до вимог міжнародних стандартів, залучають до процесу рейтингування та складання звітності міжнародні аудиторські структури. Також, останнім часом корпоративний сектор почав надавати інформацію щодо кінцевих бенефіціарних власників та юридичних господарів.

Головною проблемою у цьому напрямку західні аналітики та експерти вважають вибірккову прозорість у процедурах корпоративного управління. Слабкість корпоративного управління вважається стримуючим фактором у процесі визначення рейтингу як компанії, так і національної економіки, оскільки неякісне корпоративне управління негативно впливає на ведення бізнесу, фінансові показники та перспективи подальшого розвитку, що враховується при складанні рейтингу.

Сучасні дослідження, проведені у передкризовий час та у процесі її розгортання свідчать про те, що саме недосконалість корпоративного управління у трансформаційних ринках поряд з іншими чинниками призвели до значних обсягів рецесії національної економіки.

Законодавство молодих ринкових держав не встигає за вимогами розвитку корпоративного середовища. Нажаль, бажає кращого діяльність держави в якості регулятора законодавчого впорядкування корпоративних процесів.

Практично в національному законодавстві формується нормативна прогалина з регулювання діяльності корпоративного сектора економіки, саме який у розвитку міжнародного суспільства є вирішальним для країни, що прагне подолати переферійність і стати рівноправним членом європейської спільноти. Не вдаючись до причин цієї ситуації визначимо лише наступне: українське законодавство регулює *відносини власності* на рівні Конституції України (ст. 13,41,92), Цивільного кодексу України (ст. 317, 319, 321, 325-327, 353, 354, 391-393). В сфері регулювання корпоративного сектору національної економіки за визначенням експертів діє 23 базових закони.

В ситуації економічної кризи, зростання розбалансованості національного господарства політичні критерії зовнішнього спрямування мають отримати другорядне підпорядкування у порівнянні із внутрішніми потребами відтворювальних процесів корпоративного та соціального секторів. Продовжується процес лобіювання перебігу власності та корпоративних важелів впливу на галузевому рівні, залишається в межах

ручного управління процес доступу до комерційно ефективних напрямків господарювання без отримання суттєвих та позитивних соціальних наслідків. Завершується процес перерозподілу власності з паралельною її консолідацією та використанням менш продуктивних засобів залучення капіталу.

Не поодинокі випадки, коли держава свідомо посилює корпоративний сектор шляхом передачі за балансовою вартістю майна та корпоративних прав підприємств, що перебувають у податковій заставі, як у випадку з ВАТ “Донбасенерго” або у процесі конвертації боргових зобов'язань.

Продовжується процес лобіювання перебігу власності та корпоративних важелів впливу на галузевому рівні, залишається в межах ручного управління процес доступу до комерційно ефективних напрямків господарювання без отримання суттєвих та позитивних соціальних наслідків. Держава приймає активну участь у перебігу найбільш ефективної їх частини, залучаючи на законодавчому та позазаконному рівні адміністративні, політичні та силові можливості сприяння у вирішенні на користь того чи іншого учасника. Із 456 нормативних актів, що були прийняті в останні два роки міністерствами та відомствами близько 67,3% стосувались участі у перебігу корпоративного конфлікту.

Наприклад, до корпоративного конфлікту навколо контролю над газотранспортною системою залучені Уряд, політичні партії, вищі державні посадовці. Процес набуття власності на земельні ділянки привернув увагу перших осіб держави [188]. Проте спосіб вирішення питання залишається позазаконним. Практично розпорядженням Прем'єр-міністра створюється законодавча колізія, що, оминаючи чинні законодавчі акти, прийняті Парламентом, створює окремі виконавчі шляхи для набуття власності. Такий спосіб вирішення економічних та майнових питань провокує конфлікт інтересів та стимулює преференційні методи отримання результату.

За результатами аналізу законодавчого впровадження в енергетичній сфері встановлено, що головна законотворча увага на протязі 4 сесії 6

скликання Верховної Ради України була зосереджена навколо сприяння діяльності гірничо-металургійного комплексу, який контролюється одноосібно людиною, що отримує понад 17% національного ВВП. З цією метою прийнятий Меморандум порозуміння між Кабінетом міністрів України та підприємствами гірничо-металургійного комплексу (10.11.2008, дію продовжено до 31.12.2009 розпорядження КМУ від 22.07.2009 № 935-р) [189,190].

Для здійснення підтримки на галузевому рівні є і об'єктивні економічні причини, адже за даними Держкомстату у II півріччі обсяги виробництва зменшились на 43,8% [191]. В зв'язку із скороченням можливостей реалізації продукції металургії посилена увага до використання експортного потенціалу електроенергетики. Саме в цей бік переорієнтована комерційна увага та використана урядова підтримка для забезпечення життєдіяльності вугледобувної промисловості. Майже 56% прийнятих законів з діяльності корпоративного сектору на 6 сесії були присвячені цьому питанню.

Не полишають свої уваги і партійні лідери діяльність потужних корпоративних груп. Практично на кожному засіданні Опозиційного уряду України приймаються рекомендації щодо підтримки означеного напрямку [192,193,194]. До вирішення галузевих завдань залучені і потужності Мінекономіки України і іноземні запозичення. Так, в Мінекономіки здійснювався моніторинг 18 інвестиційних проектів за підтримки Міжнародного банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) (загальна вартість 1790,425 млн.дол.США, в тому числі позик МФО 1115,773 млн.долл.США та 418, 902 млн.євро) [195]. Портфель проектів ЄБРР складається із 10 позик МБРР, ЄБРР та ЄІБ із яких понад 38% - проекти розвитку системи електропостачання, електричних мереж (порівняно із 14% минулого року – це майже 3-кратне зростання). Програма “Українське вугілля” та постанова Кабінету Міністрів від 21.08.2003 № 1311 надають можливість отримувати державне фінансування підприємствам різних форм власності у цій галузі [196]. Згідно з протоколами галузевих комісій перерозподіл коштів

проводився 28 разів, внаслідок чого кошти вкладались неефективно і в решті решт, пройшли процедуру списання. Змога планувати держпідтримку створила механізм, коли низка вугільних підприємств планувала збитковість для отримання державних коштів. Відповідно до доручення Кабінету Міністрів України від 22 червня 2007 року № 13833/879/1-07, та згідно із Законом України "Про державні цільові програми", Мінвуглепромом доопрацьовано Програму "Українське вугілля", яка знаходиться на розгляді у Верховній Раді України.

На протязі діяльності 4 сесії 6 скликання головна увага Комітету з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва була зосереджена навколо діяльності гірничо-металургійного та комплексу (включаючи вугілевидобувну промисловість). На опрацюванні в комітеті знаходиться 186 законопроектів, з яких 35 (13 опрацьовуються комітетом з питань паливно-енергетичного комплексу, ядерної політики та ядерної безпеки) або 12-18,5% присвячені сприянню діяльності вказаного напрямку.

Наведене вище дозволяє констатувати, що недоліки національного законодавства підтримуються на рівні законодавчих та виконавчих органів. Про це свідчить також і практика використання процедури опрацювання в комітетах та включення до порядку денного поточної сесії Верховної Ради України. В якості приклада можна навести Проект нової редакції Закону "Про ціни та ціноутворення", який на протязі 6 років не може бути розглянутий [197].

Практично нерозвиненість норм національного корпоративного права стала плацдрмом для створення та переважного використання у практиці господарювання методів маніпуляції галузевими ринками та *корпоративного конфлікту* для набуття власності та контролю у позазаконний спосіб. За думкою аналітиків та юристів саме недолугість законодавчого впорядкування у корпоративній сфері створює стимули для розвитку тінізації національного господарства, офшорізації комерційної діяльності, підвищеному рівню корупції, використанню адміністративних та "ручних"

важелів керування ситуацією в реальному секторі та інших проблемах молодих трансформаційних економік. Так, лише 5,6% нормативних актів стосуються цього важливого питання, більшість із яких присвячена перспективам приватизації залишкової державної власності.

Сучасні менеджери вміло використовують прогалини у сучасному законодавстві, непрописаність процедур, розмивання пакетів акцій в процесі емісії, маніпулювання із реєстрами, паралельними зборами та ін. “Ворожі” поглинання вважаються традиційно притаманими англо-американській системі, оскільки розпорошеність акціонерного капіталу та бажання інвесторів отримати швидкий прибуток стимулюють процес. Основним регулятором процесу поглинань у Великобританії є Кодекс Сіті про поглинення та злиття [198] та норми фондової біржі, в яких закріплено підхід «реалізація на рівних правах на найвигіднішою пропозицією». В цих документах детально пояснюється перелік та ситуації з використання “відволікаючих” та захисних дій директорату, якщо акціонерами не прийнята пропозиція. В той же час, німецька та французька структури інституціональних інвесторів ефективно використовує для захисту правове регулювання, що регулюється спеціальним законом та Банківською комісією. В цих документах закріплений принцип нейтральності, обов’язковості придбання, справедливої ціни та розкриття інформації аби уникнути маніпулювання ринками [199]. В європейській моделі ступінь захисту інтересів значно нижчий, але головна увага менеджменту концентрується на використанні законодавчих засобів попередження поглинання.

В Україні регулювання поглинань здійснюється за допомогою ЦКУ, ГКУ, ЗУ «Про господарські товариства», ЗУ «Про цінні папери і фондову біржу», антимонопольне законодавство та ЗУ «Про акціонерні товариства». Проте навіть у останньому превалюють методи ручного управління процесом: ДКЦПФР має можливість затримати процес, привернути увагу шляхом оприлюднення інформації, вимагати здійснити обов’язкову пропозицію (для вирівнювання прав міноритаріїв), проте і досі в нормативній

практиці відсутній контроль над обсягом придбання (у Франції та Канаді для придбання пакету більше чим 2% потрібний дозвіл адміністрації на регіональному рівні, а для пакету близько 10% - рішення державного масштабу) [200].

Проте, законодавча ініціатива діючого парламентського скликання не створює достатніх правових умов для стримування процесу позазаконного набуття власності. На протязі 6 сесії питанням врегулювання «рейдерських» захоплень були приділено 4 законопроекти, які все ще очікують свого прийняття. Реалізація рекомендацій Директиви 13 все ще не знайшла свого втілення в національному законодавстві.

Наносить досить потужної шкоди й практика винесеного *судочинства* за корпоративним конфліктом, коли, отримавши незадовільне рішення, позивач удається до ініціації суду на іншій, більш лояльній території. По деяких майновим об'єктам іноді існують десятки рішень [201].

Головним чинником, що забезпечує транзитивання недоліків законодавства із року в рік залишається безсистемність у законотворчій діяльності. Цей відчувається і в науковому опрацюванні трансформування корпоративного законодавства. Більшість наукових досліджень у галузі корпоративного права присвячені вузьким напрямкам, не використовують у належному степеню досвід у його історичній прив'язці. Аналіз практики європейського права з регулювання корпоративного сектору свідчить про кардинально відмінний підхід.

За визначенням Ю.С.Шемшученко поточна ситуація у законодавчому регулюванні корпоративного сектору характеризується швидкоплинністю, що обґрунтовує необхідність постійного дослідження провідних надбань не тільки розвинених ринкових країн, а тих, що знаходяться у активній фазі трансформації свого законодавства [202]. В науковій юридичній літературі все частіше піднімається питання до обережного ставлення до досвіду ринкового регулювання корпоративного простору [203-206].

За визначенням останніх досліджень з європейського законодавства більшість аналітиків схиляється до висновку, що “..немає підстав ідеалізувати право ЄС..не за всіма аспектами воно краще нашого... Законодавство ЄС – молоде й далеко не ідеальне в техніко-юридичному плані..а за змістом в багатьох випадках – це результат компромісних рішень багатьох країн з різними системами права, різною історією, різним співвідношенням політичних сил..” [207].

Проте залишаються законодавчо не виписаними *вимоги до менедженту*, рівня його професіоналізму, можливих до використання методів вирішення корпоративних завдань. Ці питання поставлені лише на рівні законодавства про компанії. Практично повністю у національному законодавстві відсутні стандарти корпоративного управління в акціонерних товариствах, ділових норм у бізнессередовищі, досі непрописана фабула та неактуалізоване укладання комерційного контракту, порушуються вимоги до розкриття інформації, в процесі здійснення консолідації здійснюється вивод активів у “дружні” компанії, вввикористовується методика фіктивних банкрутств та ін. В цьому контексті посилюється увага до *відповідальності* перед підприємством та суспільством *Ради директорів*, що теж очікує свого законодавчого визначення. Наприклад, в США за позовом акціонерів, якщо вартість акцій після виходу на IPO впаде, директор може бути засуджений до ув’язнення.

Нормативно-правова база у сфері *регуляторної політики* при здійсненні державного регулювання *ринку цінних паперів* складається з Господарського кодексу України, Закону України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності», Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», а також Положеннями про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, затвердженого Указом Президента України від 25.09.2002р. №861/2002 та про Державну комісію з регулювання ринків фінансових

послуг України, затвердженого Указом Президента України від 04.04.03 р. № 292/2003.

Підприємницька діяльність (або *якість ділового середовища*) в Україні регулюється корпоративним правом, до складу якого входять норми, які безсистемно “розкидані” по різних статтях цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

На сьогодні корпоративне право України знаходиться на одному із найскладніших етапів свого розвитку. Його стан характеризується відсутністю єдиної термінології; декларативністю, невизначеністю та суперечливістю багатьох норм; штучністю більшості правових приписів. Значна частина правових норм, що регулюють підприємництво, не відповідає вимогам часу, а тому потребує серйозного перегляду.

Базовими законодавчими актами вважаються закони "Про підприємництво", "Про власність", "Про підприємства України", "Про господарські товариства", "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців", більшість з яких були прийняті ще на початку 90-х років .

Законотворча діяльність за кількісними ознаками може бути охарактеризована як понадактивна, адже за часи трансформації національної економіки (1990-2009 рр.) було прийнято 40399 нормативних акти (з урахуванням нормотворчої діяльності міністерств та відомств) [208].

Проте процес відлагодження законодавчого впливу на діяльність в підприємницькому середовищі має постійний і зростаючий характер. Тільки за період діяльності 4 сесії Верховної Ради України 6 скликання зареєстровано для розгляду близько 2500 законопроектів [209].

Проте, у сучасній парламентській та урядовій практиці законодавчого регулювання все чіткіше проявляється тенденція використання короткострокового впливу, прийняття ситуативних рішень, часто таких, які

не узгоджені між собою або суперечать одне одному. На наш погляд, бракує ґрунтовної системної науково вивіреної обробки даних та врахування векторів розвитку. В законодавчій практиці відсутність системності є відповіддю на запит реальної економіки щодо врегулювання нагальних потреб. Забезпечення принципу системності у законодавчій сфері можлива лише з позицій упереджувальної наукової розробки питання, що дозволяє підготуватися до настання ситуації заздалегідь та відповідним чином актуалізувати законодавство.

Треба звернути увагу також і на те, що саме за рахунок стратегічних дій, укомплектованих відповідною законодавчою базою, був впроваджений у свій час “новий курс” Ф. Рузвельта, здійснила своє відродження Японія, реалізував ринковий стрибок Китай.

Реальна національна економіка, яка вже пройшла періоди створення капіталу та первинної консолідації, активно переходить в стан розвинених корпоративних відносин і потребує створення та законодавчого оформлення системи взаємовідносин “державна – приватний сектор”, вимагають конкретизації механізми ринкового стимулювання розвитку стратегічних галузей, особливо за рахунок розбудови інституціональної інфраструктури, відмови від прямої державної підтримки методом бюджетних дотацій на користь створення перспективних напрямків розширення присутності на міжнародних ринках та забезпечення взаємоузгодженого розвитку суспільства та корпоративного .

В означених умовах зростає роль та значення впливу держави на сферу економіки. До цього засобу вдаються і розвинені ринкові країни, особливо у часи кризи та суспільних потрясінь.

Для України пошук ефективної системи державного регулювання діяльності корпоративного сектору - це, перш за все, створення правового середовища, формування інституціональної складової, що забезпечує загальний соціально-економічний розвиток шляхом усунення суперечностей між приватною, державною та змішаною формами власності.

Основним стримуючим моментом розбудови законодавчих важелів впливу на корпоративний сектор є значний рівень клановості та партійної приналежності в характері та процесі прийняття рішень. Політична конкуренція стала серйозним стримуючим моментом для оптимізації господарської діяльності та розвитку корпоративного сектору.

Зараз суб'єкти права законодавчої ініціативи прикладають значні зусилля для прискорення темпів законопроектних робіт у згаданій галузі. Проте, як правило, вони не ставлять за мету підвищення рівня захисту інтересів усіх учасників корпоративних відносин та забезпечення ефективності ведення підприємницької діяльності. Як наслідок, парламентом ухвалюється тільки один законопроект із запропонованих десяти. Варто відзначити, що прийняті за таких умов закони в цілому негативно сприймаються у підприємницьких колах. Ефективність їх регуляторної діяльності дуже низька (табл. 21): по рейтинговим напрямкам вона складає від 10 до 19%.

Таблиця 21

Законотворча діяльність 4 сесії 6 скликання Верховної Ради України з питання регулювання корпоративного сектору національної економіки

	Напрямки регулювання	Всього розроблено	Частка в загальній (%)	Законів	Зміни до діючих законів	Прийнято за період	Ефективність законотворчості (%)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Власність*	24	6,0	4	20	1	4,8
2.	Маніпуляції ринками та рейдерство	4	1,0	-	4	-	0
3.	Організаційні форми корпоративних структур	24	6,0	9	15	4	16,7
4.	Банкрутство	8	2,0	-	8	-	0
5.	Антикризові	4	1,0	-	4	2	50,0

	закони						
6.	Податкове законодавство	60	14,9	9	51	13	21,6
7.	Зовнішньоекономічна діяльність та митне регулювання	7	1,7	-	7	3	42,8
8.	Конкурентне законодавство	19	4,7	8	11	5	26,3
9.	Інвестиційна діяльність	14	3,8	1	13	3	21,4
10.	Товарна політика	46	11,4	10	36	5	10,9
11.	Фондовий ринок та цінні папери	9	226	2	7	3	33,3
12.	Реєстраційно-дозвільна діяльність	48	11,9	6	42	4	8,3
13.	Менеджмент компаній	3	0,3	2	1	-	-
14.	Державний контроль та нагляд за діяльністю в корпоративному секторі	60	14,9	18	42	5	8,3
15.	Облік та аудит	6	1,5	4	2	1	16,7
16.	Галузеве законодавство **	130	30,8	31	109	21	16,7
17.	Частка напрямку в загальній кількості зареєстрованих законопроектів з регулювання діяльності корпоративного сектору (403)			23,8	80,2	17,4	-

- - не врахована законотворча діяльність з перебігу власності на земельні ділянки

- ** - не врахована законотворча діяльність в сферах: ЖКГ, туризм, медицина

За умов збереження на законодавчому рівні ситуативності та безсистемності у сфері корпоративного права активного розвитку набула підзаконна нормотворчість. За останні два роки було прийнято понад 500 такого роду нормативно-правових актів, метою яких було регулювання умов підприємницької діяльності (без урахування змін у податковій та банківсько-фінансовій сферах).

В умовах, що склались в Україні, “косметичними” засобами створити ефективну діючу систему корпоративного законодавства, як уявляється, неможливо. Має бути проведена його комплексна фундаментальна реформа. При проведенні останньої необхідно опрацювати всі основні інститути корпоративного права, незважаючи на галузеву належність тих чи інших норм, з метою забезпечення максимальної ефективності законодавства. Очевидно, що зазначена реформа має стати складовою глобальної регуляторної реформи, яка активно відбувається наразі у багатьох країнах світу.

Потреби суспільства до визначення державних орієнтирів національного економічного розвитку в період кризи внутрішньої та зовнішньої тільки посилюються. За період діяльності 6 сесії Верховної Ради України запропоновані законопроекти та зміни до діючих нормативних актів з регулювання ділового середовища з наступними кількісними характеристиками: 403 законопроекти та зміни до них та 450 позаконних нормативних актів міністерств та відомств, близько 50 міжнародних договорів; з регулювання діяльності фондового ринку та обороту цінних паперів: -запропоновано 18 , - прийнято 3 ; з питання врегулювання власності: 102 - запропоновано , 1- прийнято; з регулювання митних процедур та зовнішньоекономічної діяльності : 51 - зареєстровано , 5 - прийнято; з регулювання банківсько-фінансової сфери : 47 та 17 відповідно, з питань подолання кризових явищ зареєстровано - 58, прийнято - 8 .

Якість законотворчої діяльності залишається здебільшого косметичною (80,2% поданих законопроектів – це зміни та доповнення до існуючих законів) [210,211,213], не направлені на створення системи економічного регулювання ринкового господарства, які за характером свого впливу створюють базу ситуативного адміністративного втручання в економічні процеси, посилюють навантаження на працюючі сектори економіки.

Урядовий підхід законодавчого регулювання національно економічного простору залишається фіскальним (табл. 22) .

Таблиця 22

Законодавча ініціатива Уряду з регулювання економічних питань

Напрямок законодавчої ініціативи Уряду на 5 сесії	Первинний законопроект	Зміни до законів України	Зміни/всього (%)	Всього	Напрямок/Всього (%)
Підприємницька діяльність	2	12	85,7	14	18,9
Галузеве регулювання	1	1	50	2	2,7
Банківсько-фінансова діяльність	-	2	100	2	2,7
Бюджетне та податкове регулювання	2	6	75	8	10,8
Митна та зовнішньоекономічна діяльність	2	2	50	4	5,4
Соціальний напрямок	-	7	100	7	9,5
Культура, освіта, наука, охорона природи	2	3	60	5	6,6
Адміністративне, кримінальне регулювання та судочинство	2	6	75	8	10,8
Військова справа	-	2	100	2	5,4

Різне	1	7	87,5	8	10,8
Всього	16	58		74	

В той же час, як світова спільнота переймається захистом свого внутрішнього конкурентного простору (переважна більшість Регламентів та Директив спрямовані на забезпечення довгострокових конкурентних переваг – **Додаток 1** табл.5), національна законотворча діяльність в конкурентному законодавстві спрямована на забезпечення секторальних внутрішніх та галузевих зовнішніх преференцій. Незважаючи на взяті в 2004 році зобов'язання щодо розробки Конкурентного кодексу Антимонопольний комітет все ще не в змозі навіть систематизувати та впорядкувати чинні законодавчі, нормативні галузеві та відомчі акти. Як наслідок – Україна за висновками Всесвітнього Економічного Форуму зайняла в 2008 році 115 місце з 131 тестованої країни.

Головна увага законотворців приділяється галузевим чинникам, створенні вузьких напрямків для прибутковості або усунення конкурентного тиску за рахунок прийняття тимчасових правок до регуляторної та дозвільної системи. За висновком експертів національна дозвільна система є найбільш жорсткою серед країн пострадянського простору. Загальний перелік дозвільних документів, обов'язкових для ведення господарської діяльності складає 198 позицій.

За визначенням провідних експертів з ринкового розвитку [214,215] головним чинником зменшення інвестиційної привабливості є відсутність якісних змін у стані національного ділового середовища. Хоча, за кількісними ознаками майже 25% зареєстрованих законопроектів присвячена регулюванню діяльності корпоративного сектору. Проте, кількісні характеристики законодавчої ініціативи не в змозі замінити якості та стратегічної виваженості регулювання. Нажаль слід констатувати, що механічне слідування зовнішнім рекомендаціям та беззастережне впровадження рекомендацій завдає більше шкоди, ніж позитивного результату.

Турбує, що формою позаприватизаційних розподілень обирається інструмент “розбудова системи місцевого самоврядування”.

Зростає кількість законопроектів, які визнані експертами як такі, що мають пряму фіскально-бюджетну направленість.

Слід також відзначити тенденцію зростання кількості подання законопроектів, що мають у назві словосполучення “антикризовий” або “урегулювання наслідків світової фінансової кризи”, але за своїм змістом до них не належать – навпроти мають на меті впровадження маніпулятивних схем у регулюванні, процедурах, переходу власності або створенні поза конкурентних преференцій.

Підводячи підсумок за результатами аналізу законопроектів слід наголосити, що в законотворчій діяльності набуває ознак системи практика бюджетного “латання дірок” та перекладання грошових потоків з одного напрямку на інших без вирішення завдання їх збільшення кардинальним чином.

Перед суспільством все гостріше постає проблема створення ефективних з соціальної точки зору інструментів регламентації доходної частини економічної діяльності, створення та наукового обґрунтування суспільно-економічних стандартів діяльності бізнесового та державного секторів економіки, врівноваження їх, взаємовідносин на соціально виважених засадах. Особливої уваги потребує розробка Концепції співпраці бізнесу, держави, форм та методів сумісної діяльності. Упровадження Концепції без кількісних орієнтирів, економічно обґрунтованих норм, нормативів, меж рентабельності, системи перехресного контролю та силового супроводу бізнесу знову залишить співпрацю приватного та державного сектору у вигляді декларативних побажань або закріпить державне управління на позиція “обслуги” замовника – великого корпоративного бізнесу як національного, так і іноземного.

Методи формування ринкового простору зостаються преференційними та лобістськими без врахування соціальних наслідків, можливих реакцій та просуванню до побудови “держави добробуту”.

Таким чином, стає нагальною потребою розробка Кодексу корпоративної поведінки для господарчих суб’єктів національної економіки, стандартів поведінки менеджменту та вимог до його кваліфікаційного рівня, норм контрактної культури, процедур реорганізації, злиття та поглинення та ін. дій, що мають на меті перебіг власності, зміну її вартості, потужності та напрямку грошового потоку та ін. Нагальною потребою стає розробка єдиного законодавства по протидії корпоративним захопленням, засобах захисту інтересів акціонерів та забезпечення рівноправності у процесах злиття. У більш деталізованому вигляді перелік законодавчих змін має включати:

впровадження правових норм щодо безперешкодного звільнення головних менеджерів компанії, з конфіскацією активів та ліцензії на право здійснення управління активами та організаціями;

паралельну розробку та прийняття законів Про інсайдерську інформацію та Про угоди з афільованими особами;

введення в законодавчу та господарчу практику норм стосовно обмеження перехресного (зустрічного) володіння акціями;

введення безпосередньої майнової відповідальності топ-менеджменту за нанесення шкоди підприємству;

посилення уваги до перешкоджання виведення активів;

посилення ролі та місця незалежного аудиту та системи відповідальності останньої за відповідність результатів нагляду, аналізу, висновків.

Розробка пакету законопроектів з корпоративного управління та стандартизації корпоративного менеджменту має бути здійснена спільними зусиллями науковців та практиків при обов’язковій експертизі відповідних урядових інститутів та комітетів.

Слід зазначити, що на протязі екстенсивного засобу розвитку світового суспільства концепція ринкового лібералізму слугувала суттєвим мотиватором для залучення нових ресурсних донорів із країн третього світу, стала переважним мотиватором переводу системи адміністративного соціалізму на ринкові позиції. Тепер, після настання найбільш руйнівної за ступенем впливу фінансової кризи 2008 року, система вільного ринку з досконалою конкуренцією, що була обрана за орієнтир суспільної конструкції ліберального капіталізму визнається за досить абстрактну модель.

Сьогодні ведеться боротьба за впровадження ігрової теоретичної моделі у процес прийняття рішень із державного управління, але, нам здається, що до кінця не виконані завдання групової теоретичної моделі в управлінні. Для впровадження ж системної моделі повинна виконуватись умова: відсторонення державного менеджменту від впливу кланових інтересів, що можливим буде за умови об'єднання суспільства в процесі подолання більш складних проблем та загроз або за результатами зміни геополітичних умов та уподобань.

ЗАКЛЮЧНЕ СЛОВО

Найважливіші національні інтереси будь-якої країни визначаються завданнями забезпечення її самозбереження та розвитку. Процес входження

України до ринкового світу відбувся під впливом дії глобалізаційних процесів, головною рушійною силою яких було усвідомлення архітекторами ринкового простору кінцевості використання можливостей горизонтального її розвитку. Глобалізація створила потужні можливості для розвитку та поставила нові виклики щодо забезпечення ефективного державного управління. Перш за все – це визначення засобів реалізації переходу від наздоганяльного розвитку до адаптивного, а згодом і рівнозначного темпам та тенденціям технологічно та ринково розвинених країн світу.

Повернення до ринкової конструкції економічної діяльності виникло не стільки на базі краху ідеологічної складової, скільки на ґрунті економічних провалів, незмоги здолати витратність конкурентного змагання ресурсної економіки з економікою зняття вершків, прихованого краху бюджетної системи. На жаль, теоретичних концепцій, які могли б бути основою наукової розробки державної політики, на даний час немає.

Створення правил гри у національному суспільстві крім адміністративних інститутів і зараз потребує структурування інститутів економічних, що задають поведінку господарчих суб'єктів. Саме цей контекст, на нашу думку, на жаль, не був ґрунтовно імплантований у національну транскрипцію ринковості.

Обмеженість ринкового простору, залучення до ринкових кіл усе нових гравців, що в значній мірі опанували правила гри, зробила недостатньо ефективним екстенсивний засіб залучення ресурсних донорів. Навіть, клубність преференцій у вигляді, наприклад, СОТ, втратила свою ефективність.

Поточна світова криза виявила неспроможність ліберального капіталізму існувати без економічної експансії на основі корпоративного поглинення ресурсного донора та створити рівні умови для розбудови молодих ринкових економік. На жаль, теоретико-методологічна база ринковості не змогла надати ефективно збалансованої та врегульованої ринкової конструкції суспільства. Світова наукова спільнота відверто

наголошує на співставимості понять “ліберальний ринковий капіталізм” та “криза”, сьогоднішній варіант якого уособлює собою поєднання кризи капіталістичної системи, кризи відносин між країнами в ринковій системі, між учасниками процесу створення багатства, між країнами у процесі набуття доступу до інструменту включення у систему отримання прибутку та кризи американської моделі гегемонії.

Для країн із трансформаційною економкою кризовий удар за умови свідомо ослабленої державної функції регуляції найвідчутніший. За визначенням провідних національних економістів (Геєць В.М.) [63] українська система державного управління порівнюється із “броуновским движением”, знаходиться у безпосередній залежності від зовнішніх чинників, політичного вектору і жодним чином не враховує інтереси соціального розвитку (лише у контексті мінімальних дій для забезпечення соціальної часто тимчасової стабілізації), не забезпечує стратегічних перспектив економічного розвитку, посилення конкурентних можливостей на світовому ринку.

Неможливість досягти цієї ідеї за рахунок внутрішнього регулювання в рамках однієї країни стикалась з векторами зовнішнього тиску, а нездатність досягти довгострокового позитивного результату у міжнародних позиційних об'єднаннях підживлювалась бажанням забезпечити особисті національні переваги за рахунок менш розвинених або досвідчених у переговорному та консолідаційному процесі партнерів. Можна стверджувати, що формуванню загальної концепції соціально-економічної інтеграції на різних фазах розвитку людства завжди заважала “конфліктна доктрина”.

Тому, створювані союзи за економічним, політичним та культурним принципом розповсюджували методи екстенсивного ресурсного капіталізму у варіантах невійськового включення у зону впливу.

Перед національною правлячою елітою, що здійснює управління якісним та кількісним розвитком України стоїть дилема: обрати інтеграцію до економічно розвиненого європейського заходу зі свідомим прийняттям

ролі периферійної держави ресурсного (аграрного) спрямування або посилити об'єднавчі процеси серед пострадянських держав і створити самостійне ядро економічного росту. Вступ України до СОТ мав теж спрацювати як додатковий важіль переконання на користь необхідності прискорення кооптації до провідних ринкових об'єднань. Нажаль, саме Україні не вдалось отримати навіть більш-менш пристойний позитивний результат від вступу.

Національний економічне середовище у все більшому масштабі відчуває розгортання кризи фінансового, економічного, господарського, соціального та політичного характеру. Джерелом кризових явищ є не стільки неспроможність врівноважених дій фінансового сектора, скільки свідоме використання корпоративних критеріїв та спрямованості інституціональних впливів. Наслідком відсторонення державних інституцій від завдань суспільного, включаючи соціальний, економічний та корпоративний аспекти, регулювання є постійне знаходження в стані кризи мікро та середнього рівня, яка реалізується через систему владних, політичних та кланово-економічних конфліктів. Наявний брак забезпечення у системі державного управління перш за все визначеності та системності.

В державах із перехідною економікою найменш підготовленою галуззю до нової системи ведення економічних відносин є сільське господарство. Зближення аграрної політики України з ЄС буде досить важко зреалізувати, оскільки САП продовжує змінюватись швидкими темпами. Експерти ЄС зазначають, що Україні доведеться самій нести витрати на змін політики в агропродовольчому секторі. Емпіричні моделі, які створювались різними експертами з оцінки впливу САП на аграрний сектор України на протязі ранніх етапів розгляду можливо приєднання до ЄС, часто давали надію на можливість отримання від євро спільноти додаткової допомоги на розвиток сільського господарства. Але більш помірковані або не політизовані джерела у неофіційних спілкуваннях наголошують – виграш в одному секторі буде

скомпенсований заздалегідь підготовленими витратами в інших секторах у рамках спільної товарної політики ЄС.

Наша країна визнається типовою країною Кейрнської групи (Австралія, Аргентина, Канада), яка має інтенсивний сільськогосподарський експорт, але не користується субсидіями в аграрному секторі, як США та ЄС. Україна не може дозволити собі захистити аграрний сектор і, в рамках нового членства таких інструментів не отримає.

З огляду на вищезазначене слід наголосити, що країни, які неспроможні в силу різних обставин відстояти свої інтереси самотужки, і така практика є загально відомою та вживаною, об'єднують свої зусилля в рамках РТС, СОТ та ЄС для підвищення ефективності переговорного процесу. Незважаючи на те, що політичний чинник залишається більш дієвим ніж економічний треба додати, що в старій Європі потужні суперечки точаться в середині первинного та розширеного Євросоюзу. Це дозволяє досить впевнено говорити про необхідність об'єднання із країнами, що мають споріднені завдання розвитку національного суспільства та схожі проблеми з їх реалізацією, схожі норми політичної поведінки, які забезпечують передбачуваність учасників об'єднання дозволяє створити ефективне та економічно спроможне суспільство.

У майбутньому посткризовому світі продовження розвитку глобалізаційних процесів можливе за рахунок створення 4 або 6 просторів, що будуть уособлювати спорідненість інтересів і намагатись в міжкомунікативних рамках досягти рівнозваженості у системі економічних стосунків. Проте, процес інтеграційного приєднання досі стоїть гостро і не може перейти у завершальну фазу доти, доки національне суспільство не усвідомить геоекономічної специфіки нашої країни, це яскраво виражена за всіма ознаками “серединна” держава – мета якою стати об'єднуючим та консолідуючим плацдармом для взаємопорозуміння, співпраці та знаходження безконфліктних економічних конструкцій оновленого після кризового світу. Україна не є Сходом і не є Заходом, Україна – коридор

спілкування між Сходом та Заходом, так би мовити природно визначений та географічно розташований посередник, комунікатор, який перш за все має навчитись не створювати конфлікт, а вгамовувати його та знаходити компромісні рішення для занадто завзятих сторін. Нажаль, останні 5 років самопізнання та гучних політичних заяв та декларацій (які, доречі дуже часто не відповідали реальним економічним вчинкам) дещо ускладнили втілення цього призначення.

Сільськогосподарська спільнота не готова до адекватного сприйняття високорозвинених засобів корпоративних відносин. У зв'язку з відсутністю національної ринкової стратегії розвитку держави залишається хаотичною конструкція побудови ринку землі та її правова база регулювання.

Розглянуті вище процеси відображення розвитку глобалізації віднайшли своє місце в корпоративному управлінні.

Період підтримки конкурентоспроможності національних корпорацій в боротьбі за здобуття належної частки світового ринку, посилення глобалістичного вектору впливу та характер економічних взаємовідносин та необхідність збереження соціальної стабільності потребує, і - це визнано всіма провідними експертами у світі корпоративного управління,- активізації поведінки держави. Сподівання на самоорганізацію корпоративного простору вимагають досить тривалого еволюційного шляху, який мало може бути використаний у ситуації пришвидшення економічних процесів. Процес прийняття рішень щодо реформування корпоративного законодавства має безперервний характер і здійснюється повільно і виважено.

Поточна кризова ситуація у світі яскраво продемонструвала вразливість побудованих на маніпулятивних підходах у регулюванні ринкових економік різного рівня розвитку і високу реципієнтність корпоративного сектора до змін у системі формування потоку капіталу.

Головна увага в законодавчому регулюванні корпоративного сектору в ЄС приділяється транснаціональним статутним та контрактним структурам

ЄТ (європейське товариство) та ЄКТ (європейське кооперативне товариство), вплив яких виходить за межі національного ринку.

Трансформаційні економіки знаходяться зараз у процесі впровадження принципово нової системи управління розвитком суспільства та корпоративного сектора – головного носія ринкових перетворень та інтеграційної експансії. Слабкість корпоративного управління вважається стримуючим фактором у процесі визначення рейтингу як компанії, так і національної економіки.

Міжнародне співтовариство на протязі більш ніж 25 років створювало ефективні законодавчі та громадські важелі протидії системі рейдерства. Нажаль, українське законодавство не регулює ні процес консолідації, ні спекулятивної скупки акцій, ні перерозподіл часток статутного фонду в процесі додаткових емісій. Навпроти, підтримуються інструменти та процедури агресивної поведінки в корпоративному секторі.

Нажаль, навіть із настанням світової фінансової кризи управлінсько-регулятивна та організаторська роль держави залишається у звичному пасивно-споглядальному режимі. Практично в національному законодавстві формується нормативна прогалина з регулювання діяльності корпоративного сектора економіки, саме який у розвитку міжнародного суспільства є вирішальним для країни, яка прагне подолати периферійність і стати рівноправним членом європейської спільноти.

Основним стримуючим моментом розбудови законодавчих важелів впливу на корпоративний сектор є значний рівень клановості та партійної приналежності в характері та процесі прийняття рішень. Політична конкуренція стала серйозним стримуючим моментом для оптимізації господарської діяльності та розвитку корпоративного сектору. Перехід на систему спільного державно-корпоративного забезпечення задоволення соціальних потреб вимагає від наукового та державного аналітичного апарату розробки системи соціальних стандартів на послуги, нормативів рентабельності на надання соціально необхідних послуг комерційними

структурами, визначення умов перегляду формування собівартості на послуги державного замовлення, досконалої системи аудиту та адміністративного перехресного контролю та нагляду за додержанням правил виконання, умов контракту та співпраці. Залишаються законодавчо не виписаними вимоги до менеджменту, рівня його професіоналізму, можливих до використання методів вирішення корпоративних завдань. Ці питання поставлені лише на рівні законодавства про компанії.

Практично нерозвиненість норм національного корпоративного права стала плацдармом для створення та переважного використання у практиці господарювання методів маніпуляції галузевими ринками та корпоративного конфлікту для набуття власності та контролю у позазаконний спосіб. За думкою аналітиків та юристів саме недолугість законодавчого впорядкування у корпоративній сфері створює стимули для розвитку тінізації національного господарства, офшорізації комерційної діяльності, підвищеному рівню корупції, використанню адміністративних та “ручних” важелів керування ситуацією в реальному секторі та інших проблемах молодих трансформаційних економік.

Головним чинником, що забезпечує транзитивання недоліків законодавства із року в рік залишається безсистемність у законотворчій діяльності. Цей відчувається і в науковому опрацюванні трансформування корпоративного законодавства. Більшість наукових досліджень у галузі корпоративного права присвячені вузьким напрямкам, не використовують у належному степені досвід у його історичній прив’язці. Аналіз практики європейського права з регулювання корпоративного сектору свідчить про кардинально відмінний підхід.

У процесі прискореного створення корпоративного сектора набуття власності не забезпечувало формування соціально відповідальної поведінки власника. Компанії, бізнесові стратегії розвитку яких передбачають концентрацію на внутрішньому ринку, залишаються інформаційно закритими та зберігають свідомо недосконалі форми корпоративної

структури. Процеси збереження простих форм організації створюють більш широкі можливості використання інструменту корпоративних нестатутних об'єднань. В національному корпоративному секторі метод корпоративного конфлікту став практикою реалізації завдань корпоративного менеджера в процесі господарювання.

Для України пошук ефективної системи корпоративного управління - це, перш за все, створення правового середовища, формування інституціональної складової, що забезпечує загальний соціально-економічний розвиток шляхом усунення суперечностей між приватною, державною та змішаною формами власності.

ЛІТЕРАТУРА

1. De Melo, Martha, Alan Gelb (1997) Transition to Date: A Comparative Overview, in Salvatore Zecchini, (Ed.) Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s. Dordrecht: Kluwer, pp. 59–78.
2. Fischer, Stanley, Ratna Sahay, Carlos Vegh (1996a) Economies in Transition: The Beginnings of Growth, American Economic Review (Papers and Proceedings) 86: 2, pp. 229–233.
3. Selowsky, Marcelo, Ricardo Martin (1997) Policy Performance and Output Growth in the Transition Economies, American Economic Review (Papers and Proceedings) 87: 2, pp. 349–53; Berg, Andrew, Eduardo Borensztein, Ratna Sahay, Jeromin Zettelmeyer (1999) The Evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences,” IMF Working Paper 99/73; Havrylyshyn, Oleh, Thomas Wolf, Julian Berengaut, Marta Castello- Branco, Ron van Rooden, Valerie Mercer-Blackman (1999) «Growth Experience in Transition Countries: 1990–98», IMF Occasional Paper 184; Popov, Vladimir (1999) Shock Therapy versus Gradualism: Explaining the Magnitude of the Transformational Recession, mimeo, Carleton University; Denizer, Cevdet (1997) Stabilization, Adjustment, and Growth Prospects in Transition Economies. World Bank Policy Research Working Paper 1855; Castanheira, Micael, Vladimir Popov (2000) Political Economy of Growth in Transition Countries. mimeo, ECARES; Fidrmuc, Jan (1999) Liberalization, Democracy and Economic Performance during Transition, mimeo, ZEI; Roland, Gérard (2000) Transition and Economics: Politics, Firms, Markets, Cambridge: MIT Press.
4. Балуг М. Указ.соч. С.56
5. В.М.Полтерович Кризис экономической теории// Экономическая наука современной России – 1998, № 1 – С.46 – 66

6. Худокормов А. Современная экономическая теория запада” (краткая версия доклада на семинаре ИЭ РАН “Теоретическая экономика”) //Вопросы экономики – 2008, № 6 - С.20-43
7. Історія економічних вчень. Підручник / за ред. В.Д.Базилевича-2-е вид. випр. - К.: Знання, 2005. – 567 с.
8. М.Тэтчер Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира/ Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 504 с.
9. Rajan R., L. Zingales. “Power in a Theory of the Firm” NBER Working Paper № 6274 Cambridge, Mass 1997
10. В.П. Кузьменко Значение научного наследия Михаила Ивановича Туган-Барановского [Электронный ресурс] – Режим жоступу: <http://iee.org.ua/ru/tb/1>
11. Ольсерович Ю.Я. О психогенических и психосоциальных основах экономического поведения» // Montenegrin Journal of Economics. 2007, № 6, P.13
12. А.М.Либман Современная экономическая теория: основные тенденции// Вопросы экономики, 2007, № 3 – С.36-54
13. Бенуа А. Де Против либерализма: (к Четвертой политической теории)/ Ален де Бенуа : [пер. с фр.;]. – Спб.: Амфора, 2009. – 476 с.
14. North D. (1993): Institutions and Credible Commitment. — <<Journal of Institutional and Theoretical Economics>> Vol. 149, pp. 11-23
15. Murrel P. Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform. - <<Economics of Planning>> 1992, pp. 79-95 ; Dewatripoint M., G. Roland The Design of Reform Packages under Uncertainty. CEPR Discussion Paper №862. London 1993
16. Капелюшников Р.И. "Экономическая теория прав собственности." М.1990
17. Jensen M., W. Meckling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. - <<Journal of Financial Economics>> 1976, pp.305-360; Williamson O.E. (1985): “The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting”. New York, Free Press; Alchian A., S. Woodward. Reflections on the Theory of the Firm. - "Journal of Institutional and Theoretical Economics" Vol.143 1987, pp. 110 – 136
18. Stein J. Internal Capital Market and the Competition for Corporate Resources. - "Journal of Finance" Vol. 52 1997, pp. 111 – 133
19. Grossman S., Hart O. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration, Journal of Political Economy, 1986, 94, 691-719; Grossman S., O. Hart One Share – One Vote and the Market for Corporate Control. – In: Journal for Financial Economics, Vol.20 (1988), pp.175-202; Hart O., J. Moore (1988): Incomplete Contracts and Renegotiation. – In: Econometrica, 1988, pp.755-786
20. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm. Journal of Political Economy, 1990, 98: 1119-1158 ; Zingales L. In Search of New Foundations. NBER Working Paper 7706 May 2000

21. Becker G. Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis. - "Journal of Political Economy" Vol. 70 1962, pp. 9 – 49
22. Schweizer U. Institutional Choice: A Contract-Theoretical Approach. - "Journal of Institutional and Theoretical Economics" 1993 Vol. 149, № 1, pp. 151-169 ; Aghion P., P. Bolton. An "Incomplete Contracts" Approach to Financial Contracting. - "Review of Economic Studies" 1992 Vol.59, pp.473 – 494 ; Bolton P., M. Whinston. Incomplete Contracts, Vertical Integration and Supply Assurance. - "Review of Economic Studies"1993 Vol. 60 №1, pp. 121-148
23. Hart O. Different Approaches to Bankruptcy. NBER Working Paper 7921 September 2000
24. Rajan R., L. Zingales. "Power in a Theory of the Firm" NBER Working Paper №6274 Cambridge, Mass 1997
25. Rodrik D. Institutions and High Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them. NBER Working Paper 7540 February 2000
26. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: в 30-ти томах/ К.Маркс, Ф.Энгельс. – [2-е изд.] – Москва. – 1960. – Т.19. - 670 с.
27. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: в 30-ти томах/ К.Маркс, Ф.Энгельс. – [2-е изд.] – Москва. – 1961. – Т.21. - 745 с.
28. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т./[Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.]; за ред. С.В.Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т.1 – 2005. – 616с.
29. Экономическая энциклопедия/[гл.ред.Л.И.Абалкин]. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
30. Шамхалов Ф.И. Основы теории государственного управления: учебник для вузов/ Ф.И.Шамхалов. – М.: ЗАО Издательство "Экономика", 2003. – 518 с.
31. Політична економія: навч.посібник \ [Г.А.Оганян, В.О. Паламарчук, А.П.Румянцев та ін.]; за заг.ред. Г.А.Оганяна . – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
32. Кривцов О.С. Роль держави у ринковій економіці: оглядовий конспект лекцій з курсу "Державне регулювання економіки" / О.С.Кривцов, В.М.Бересний. – Х.: Факт, 2001. – 80 с.
33. Биншток Ф.И. История экономических учений: учебное пособие/ Ф.И. Биншток. – М.: Издательство РИОР, 2004. – 123 с.
34. Стиглиц Дж.Ю. Многообразные инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу/ Дж.Ю.Стиглиц// Вопросы экономики. – 1998. - №8. – С.4-34.
35. Государство в меняющемся мире. «Отчет о мировом развитии» – 1997, подготовленный Всемирным банком. – «Прайм-ТАСС».-1997. – 132 с.
36. IMD World Competitiveness Yearbook 2008
37. Дай Р. Основи державної політики/ пер.Краснокутського Г.Є. – Одеса, АО "Бахва", 2006 – 232 с.
38. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / Моногр. под ред. А.А. Мазура. – Харьков: Институт монокристаллов НАН Украины и др., 2003. – 351 с.

39. Доронин А.И. Бизнес-разведка /Доронин А.И., 4-е изд. – М.: Ось-89, 2007. – 387 с.
40. Ю.Иванов О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира// Вопросы экономики, 2008, №5/ - С.22-35
41. Л.Григорьев, С.Плаксин, М.Салихов Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций// Вопросы экономики, 2008, №5 - С.25-43
42. Auty R. Resource Abundance and Economic Development. Oxford: OUP, 2001
43. Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics.Symposium Issue on Appropriate Institutions for Grouse, 2003. Vol.31, № 4, P.715-731
44. Mehlum H., Moene K.O., Tourvik R. Institutions and the Resource Course // The Economic Journal. 2006. Vol.116, January. P1-20
45. Durnev A., Guiev S. The Resource Course: A Corporate Transparency Channel // SSRN [Электронный ресурс], 2007 – Режим доступа: <http://ssrn.com/abstract=1020476>
46. Беккер Г. Венчурный рай // Независимая газета, 2000, 23.06.С.4
47. Фетисов Г. “Голландская болезнь” в России: макроэкономические и структурные аспекты// Вопросы экономики, 2006, № 12 - С.27-32
48. Г.Фетисов Динамика цен и антиинфляционная политика в условиях “голландской болезни”//Вопросы экономики, 2008, № 5 - С.20-36
49. Л.М.Фрейнкман, В.В.Дашкеев, М.Р.Муфтахетдинова Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой – М.: ИЭПП, 2007 – 252 с.
50. Моннэ Ж. Реальность и политика. М., 2002 - С.430-488
51. Гольбах П.-А. Избранные произведения – М.:1963, Т.2. - С.533
52. L'Europe dance le monde' de demain. Euroforum, 1968. - P.28
53. Jean-Claude Trichet. Economic and Financial Integration in EMU and Implications for Monetary and Economic Policies. SUERF/UNICREDIT conference “Governance and Structure of European Finance after EU Enlargement”, Frankfurt, 9.03.2005
54. Э.Жамс История экономической мысли XX века – М.:1959 - С.242
55. Heller R. World View: Europe to Go? // Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.ecb.int/key/00/sp000522.htm>
56. Le Monde 19-20.12 1970
57. Эвертс С. Евро и трансатлантические отношения – М.: 2001 - С.5, 103
58. Иноземцев В.Л. Контуры посткризисного мира// Россия в глобальной политике, 2009, №3 – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/numbers/38/11949.html>

59. Г.Волкофф “Несовершенство демократии” – 2002; Ж.Жильярд “Ошибки демократии” 1997; З.Бауман 2001 *Le Monde*, 24 Avril 2002; О.Декюамель “Несправедливая демократия” *Le Monde*, 03 Mai 2002
60. Бауман З. Индивидуализированное общество – М.: 2002, Т.3 - С 105-110
61. Trichet J.-C. The Euro: Successes and Changes. Speech at the European American Press Club in Paris on 14 January 2005
62. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2005 рік – К.:Рахункова Палата України, 2005, Випуск 6 – 68 с.
63. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг.ред. В.М.Гейця [та ін.]. – К.: НБЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
64. Frankland F., Rose A. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria// *Economic Journal*, Vol.108. 1998b.- P. 1109-1025
65. Solana J. The EU and Russia Strategic Partnership. 11.10.1999
66. Ferrera S. Inter-Juridical Fiscal Competition a Review of the Literature and Police Recommendation [Електронний ресурс] / S.Ferrera, R.Versano, J.Afonso // *Political Economy*. – 2005. – Vol.25. - # 3. – P.295-313. - Режим доступу : <http://www.scielo.br/pdf/rep/v25n3/a08v25n3.pdf>;
67. Griffith R. What Has Been the Tax Competition Experience of The Last 20 Years?[Електронний ресурс] / R.Griffith, A.Klemm. – Institute for Fiscal Studies and University College London, 2004. – 33 p. (Working Paper No. WP04/05) – 34 p. – Режим доступу : <http://www.ifs.org.uk/wps/wp0405.pdf>
68. Kleiner N. Is Systems Competition a Viable Alternative to EU Tax Harmonization? [Електронний ресурс] / N.Kleiner // Master Thesis, Haifa University 2006. – 54 p. – Режим доступу: <http://www2.jura.uni-hamburg.de/thesis/Kleiner.pdf>
69. Европа перемен: концепции и стратегии интеграционных процессов: монографія / [Н.П.Шмелев и др.]; под ред. Глухарева Л.И. – М.: МГУ, Крафт+, 2006 – 352 с.
70. Копійка В.В., Шинкаренко Т.І. Європейський Союз: заснування і етапи становлення. Навч.посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий Дім “Ін Юре”, 2001. – 448 с.
71. Company Law Reform: Presented to Parliament by the Secretary of State for Trade and Industry by Command of Her Majesty, March 2005 (Cm 6456). – London, 2005. – 293 p.
72. Лосский М. Условия абсолютного добра. – М. 1991 - С.225
73. В.Холод Політична модернізація: згусток протиріч// Політичний менеджмент, 2006, №5 – С.33-43
74. Якушик В. Українська революція 2004-2005 років. Спроба теоретичного аналізу// Політичний менеджмент, 2006, №2 – С.27
75. Рябчук М. Зона відчуження. Українська олігархія між Сходом і Заходом. – К.: Критика, 2004
76. Полохоло В. Політологія посткомуністичних суспільств в Україні та Росії// Політична думка, 1998, №2 - С.17-18

77. Головаха Е. Чужие // Кієвській телеграфъ –2001, 2-8.06 Рябчук М. Від “Малоросії” до “Індоевропи”: українські автостереотипи// Електронний ресурс – Режим доступу: www.geocities.com/ukrexlibris
78. Maheshwari I. Comparative Government and Politics – Agra, 1983; Parsons T. Politics and social stracture. – N.Y.: Free Press; L.: Macmillan, 1969
79. Le Monde, 05 Mai 2004, НГ Наука. Перспертивы научного рационализма ХХ1 века// 2000, 16.02.
80. Інтерв’ю проф.В.Дашичева газеті “Аргументы и факты”-[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://aif.ru/politic/article/26833>
81. Уряди України та Росії визначили 10 пріоритетів для подальшого співробітництва в економічній сфері. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://for-ua.com/ukraine/2008/04/28/193411.html>
82. Засідання Міжурядової ради з питань АПК СНД. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/news/?pg=7105>
83. Членство України в СОТ: огляд зобов'язань та коментарі до них – Ужгород, ВАТ “Видавництво “Закарпаття”, 2009. – 43 с.
84. Березянко Т.В.Механізм регулювання економіки в рамках СОТ// Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції: «Управління організаційно-технічними та фінансово-економічними змінами на промислових підприємствах - К.: НУХТ, 2006 – с. 67
85. Ю.Макогон, І.Хаджинов Вступ України у СОТ.[Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Juli2009/09.htm>
86. Вступ України до СОТ: новий виклик економічній реформі - за ред І.Бураковського, Л.Хандріха, Л. Хоффманна- К.:вид. «Альфа-Принт». - 2003 р. - 290 с.
87. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / Моногр. под ред. А.А. Мазура. – Харьков: Институт монокристаллов НАН Украины и др., 2003. – 351 с.
88. Один рік України у СОТ / Київ, Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, ПРООН, 2009. – 44 с.
89. Б.Гаврилішин Україна між Сходом та Заходом, Північчю та Півднем: геополітичні можливості і обмеження / Л.Хоффманн, Ф.Мьоллерс Україна на шляху до Європи. – К.: вид-во “Фенікс”, 2001. – С.17-27
90. Штефан фон Крамон-Таубель, Людвіг Штріве Реформа Спільної аграрної політики ЄС та стратегія аграрної політики для України /Л.Хоффманн, Ф.Мьоллерс Україна на шляху до Європи. – К.: вид-во “Фенікс”, 2001. – С.190 – 205
91. Соціально-економічне становище України за 2009 рік [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> ; Підсумки роботи Агропромислового комплексу в 2009 році [Електронний ресурс]: сайт Мінаргополітики – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=9456>
92. Споживчі новини [Електронний ресурс]: УНІАН (електронна газета) – 02.02.2010 – Режим доступу: <http://consumers.unian.net/ukr/detail/3242>

93. Парламентське слухання “Сучасний стан та перспективи розвитку сільського господарства та харчової промисловості України” – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 136 с.
94. Українсько-канадський зерновий проект - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cugp.com.ua/component/search/%25D0%25B2%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25B6%25D0%25B0%25D0%25B9%25D0%25BD%25D1%2596%25D1%2581%25D1%2582%25D1%258C.html?searchphrase=exact>
95. Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth / A copublication of the World Bank, the International Finance Corporation and Oxford University Press. – Washington: World Bank, 2004. – 12 p.
96. An International Survey of Companies Law in the Commonwealth, North America, Asia and Europe: Modern Company Law for a Competitive Economy / DTI. – London, 1998. – 119 p. // Department of Industry and Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dti.gov.uk/cld/jordan.pdf>. – Перевірено 14.10.2004.
97. The Case of Sutton’s Hospital (1612) 10 Co Rep 1.- P 36 b
98. Companies Act 1985 // Blackstone's Statutes on Company Law. 5th edition / Edited by Derek French. – London: Blackstone Press, 2002. – P. 12 – 331
99. Levy, David A. Developments in European Company Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.his.com/~ili/euro.html>.
100. Modern Company Law for a Competitive Economy. March, 1998 // The Department of Trade and Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dti.gov.uk/cld/comlaw/comlaw.pdf>.
101. An International Survey of Companies Law in the Commonwealth, North America, Asia and Europe: Modern Company Law for a Competitive Economy / DTI. – London, 1998. – 119 p. // Department of Industry and Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dti.gov.uk/cld/jordan.pdf>.
102. Modern Company Law for a Competitive Economy: Final Report. – London: DTI, 2001 // The Department of Trade and Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dti.gov.uk/cld/final_report/index.htm/.
103. Modernising Company Law: White Paper: Presented to Parliament by the Secretary of State for Trade and Industry by Command of Her Majesty, July 2002 (Cm5553-1) // Department of Industry and Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dti.gov.uk/companiesbill/whitepaper.htm>
104. Company Law Reform: Presented to Parliament by the Secretary of State for Trade and Industry by Command of Her Majesty, March 2005 (Cm 6456). – London, 2005. – 293 p.
105. Закон об акционерных обществах от 6 сентября 1965 г. // Федеративная республика Германия. Законы: пер. с нем. / сост. В. Бергман, пер. с нем. Е.А. Дубовицкая. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 261 – 448.
106. Регламент ЄС № 1082/2006 // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2006, вип.3, – С.3
107. Регламент ЄС № 294/2008 // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10, – С.18

108. Регламент ЄС № 450/2008 // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.27
109. Рекомендації Ради ЄС № 2008/208/ЄС // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.33
110. Директива ЄС 2008/52/ЄС //Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 - С.35
111. Регламент (ЄС) № 593/2008 Європейського Парламенту та Ради ЄС 17.06.2008 стосовно права, що застосовується до договірних зобов'язань //Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11- С.22
112. Регламент Ради (ЄС) № 717/2008 17.07. 2008, що запроваджує процедуру Співтовариства для управління кількісними квотами (кодифікована версія) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11 – С.29
113. Рішення Комісії 14.04.2008 про створення Групи високого рівня з питань конукрентоспроможності агрохарчової промисловості (2008/359/ЄС) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.29
114. Рішення Ради 29.04.2008 про ухвалення Програми досліджень Дослідницького фонду з вугілля та сталі на багаторічні методичні настанови для цієї програми (2008/376/ЄС) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.30
115. Рішення комісії 13.06.2008 про створення груп з питань кредитних історій (2008/542/ЄС) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.32
116. Report of the High Level Group of Company Law Experts on a Modern Regulatory Framework for Company Law in Europe. – Brussels: Commission of the European Communities, 2002. – 161 p. // Europe. Gateway to European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/modern/index.htm.
117. Farrar J. H., Hannigan B. Farrar's Company Law. Forth edition. – London: Butterworths, 1998. – 802 p
118. Регламент ЄС № 1082/2006 // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2006, вип.3, – С.3
119. Регламент ЄС № 294/2008 // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10, – С.18
120. Регламент ЄС № 450/2008 // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.27
121. Рекомендації Ради ЄС № 2008/208/ЄС // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.33
122. Директива ЄС 2008/52/ЄС //Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 - С.35
123. Регламент (ЄС) № 593/2008 Європейського Парламенту та Ради ЄС 17.06.2008 стосовно права, що застосовується до договірних зобов'язань

//Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11- С.22

124. Регламент Ради (ЄС) № 717/2008 17.07. 2008, що запроваджує процедуру Співтовариства для управління кількісними квотами (кодифікована версія) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11 – С.29

125. Рішення Комісії 14.04.2008 про створення Групи високого рівня з питань конукрентоспроможності агрохарчової промисловості (2008/359/ЄС) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.29;

126. Рішення Ради 29.04.2008 про ухвалення Програми досліджень Дослідницького фонду з вугілля та сталі на багаторічні методичні настанови для цієї програми (2008/376/ЄС) // Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.10 – С.30;

127. Рішення комісії 13.06.2008 про створення груп з питань кредитних історій (2008/542/ЄС) //Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11 – С.21;

128. Регламент (ЄС) № 689/2008 Європейського Праламенту та Ради ЄС 17.06.2008 стосовно експорту та імпорту небезпечних хімікатів //Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11 – С. 23;

129. Рішення 626/2008/ЄС Європейського Праламенту та Ради ЄС 30.06.2008 про відбір та надання дозволів для систем, що забезпечують мобільні супутникові послуги (МСП/MSS) //Реферативний огляд європейського права, Інститут законодавства ВРУ, 2008, вип.11- С.23; Рішення № 768/2008/ЄС

130. Корпоративное управление в России. – Специальный отчет. Fitch Ratings , 2007- Режим доступа: <http://www.fitchratings.com>

131. Аналіз процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы – Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В.Степашин – М.: Изд-во “Олита”, 2004 – 128 с.

132. Лысова Т. Вторая нефтяная война: маневр «Альфы» - В.: Эксперт, № 24, 30.06.1997 г. – С.22-24

133. Постановление Правительства РФ № 44 от 22.01.2003 “О порядке управления находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ” [Электронный ресурс] // Законодательство РФ: нормативно-правовые акты России – Режим доступа: http://lawrussia.ru/date/russia_2003/page76.htm

134. www.rosim.ru

135. Клейнер В. Копоративное управление и эффективность деятельности компании (на примере РАО «Газпром»). – В.: Вопросы экономики, 2006, № 3. – С.87-88

136. Межараупс И., Радыгин А. Гибель «ЮКОСа» и проблемы защиты прав собственности . Продажа прав ОАО«Юганснефтегаз» :

некоторые правовые аспекты. – В.: Российская экономика в 2004 году. Тенденции и перспективы, Выпуск 26, М., ИЭПП, 2005 – С.46

137. Russian Equity Guide 2005/2006, Brunswick Warburg, 2005/ P/ 208, 226

138. Структурные изменения в российской промышленности. – М., ГУ-ВШЭ, 2004. – С.223-225

139. Авдышева С.Б., Долгопятова Т.Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта . Препринт WP1/2007/1.Серия WP1.Институциональные проблемы российской экономики.- М., ГУ-ВШЭ, 2007, С.28-29

140. Внешние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы [Электронный ресурс.] / Под ред. Ак. А.Д.Радыгина , Институт экономики переходного периода, Москва, 2006. – С.89 – Режим доступа: www.iet.ru

141. Распоряжение 04.04.2002 № 421/ р “О рекомендации к применению кодекса корпоративного управления” - Кодекс корпоративного управления ФСФР [Электронный ресурс] // Законодательство РФ: нормативно-правовые акты России – Режим доступа: http://lawrussia.ru/date/russia_2003/page76.htm -

142. Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 4 апреля 2002 г. N 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» // «Вестник Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг». 30 апреля 2002 г. N 4

143. Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное поведение в России/Под ред. И.В. Костикова. М., 2003. - С. 53

144. Самедова Е., Гавшина О. «Газпром» разделил Сахалин на 50%. – В: Газета, 22-24 декабря 2006 -С.1

145. АЭИ «Прайм-ТАСС» , 15.11.2006 г.

146. Закон РФ “О реструктуризации кредитных организаций” - № 144 –ФЗ, 18.07.1999 г.

147. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления /под. Ред. Ак.Радыгина А.Д. – М: Институт экономики переходного периода, 2003. – 164 с. – Электронный ресурс – www.iet.ru

148. Estrin S., J. Brada, A. Gelb, I. Singh (1995) An Introduction to the Case – Study Project. – “Restructuring and Privatization in Central Eastern Europe. Case studies of Firms in Transition”. Ed. by S. Estrin, J. Brada, A. Gelb, I. Singh. M.E. Sharpe.

149. Dewatripont M., E. Maskin (1995)Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized conomics. – “Review of Economic Studies”, pp.541-556; Lau L., Y. Qian, G. Roland (2000) Reform without Losers: an Interpretation of China's Dual Track Approach to Reform. - "Journal of Political Economy" Vol.108, pp. 120-163

150. Glaeser E., S. Johnson, A. Shleifer (2001) Coase Versus the Coasians. - "Quarterly Journal of Economics" Vol. 116, pp.853-899.
151. Coffee J. (1996) Institutional Investors in Transitional Economics: Lesson from Czech Experience. – in: "Corporate Governance in Central Europe and Russia" Vol.1 Banks, Funds, and Foreign Investors. Ed. by R.Frydman, C.Gray, A.Rapaczynski CEU Press 1996 –1997.
152. Phelps E., R. Frydman, A. Rapaczynski, A. Shleifer (1993) Needed Mechanisms of Corporate Governance and Finance in Eastern Europe. EBRD Working Paper №54 London.
153. Shleifer A. (1995) Establishing Property Rights. - <<Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics. 1994>> Washington, pp.93-117.
154. Мухаметдзянов В.В. Развитие принципів корпоративного управління в Чеській республіці – Ел.газета - http://referaty.net.ua/referaty/referat_29232.html
155. И.Филатов, М.Райт, Т.Бак, И. Гросфельд, Ю.Каршаи Предприятия в собственности у работников: управление и финансирование [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/11_6_97.htm - заголовок з екрану
156. Bhagwati J. (2004). In Defense of Globalization. New York: Oxford University Press.; The World Bank (2002). Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy. Washington, DC: The World Bank – New York: Oxford University Press, p. 5
157. Офіційний сайт МЗС України. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2931.htm>
158. Толстухин А.Э. Правовая природа Европейского Союза./ Автореф. дисс. на соискание уч. степ. к.ю.н. - М.,1997. - С.11.
159. Толстопятенко Г.П. Европейское налоговое право. Сравнительно-правовое исследование. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – С. 3, 9, 11.
160. Четвериков А.О. Основные органы Европейского Союза (конституционно-правовой аспект)/Автореф. дисс. на соискание уч. степ. к.ю.н. – М., 1999. - С. 14-15.
161. Четвериков А.О. Европейский Союз: новый этап интеграции./ А.О. Четвериков.// Общество, политика, наука: новые перспективы. – М.: Московский общественных научных фонд, ООО «Издательский центр Научных и учебных программ», 2000. - С.425
162. Мюллерсон Р. А. К вопросу о «праве Европейских сообществ» / Вестник МГУ. – Серия 11 Право, 1982. – №5
163. Аметистов Э.М. Современные тенденции развития права Европейских сообществ. Сов. гос. право. 1985, – №7
164. Западноевропейские интеграционные объединения. Право. Перевод с немецкого / Хиршлер М., Циммерман Б.; Под общ. ред., с предисл.: Аметистов Э.М., Брагинский М.И. – М.: Прогресс, 1987. – 368 с.

165. Сміт Ентоні. Нації та націоналізм у глобальну епоху / Пер. з англ. Миколи Климчука і Тараса Цимбала. – К.: «Ніка-Центр», 2006. – с.164.
166. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: Підручник. 2-е вид. / Пер. з рос. – Харків: Консум, 2005.- 656 с.
167. 98/149/EC, ECSC, Euratom: Council and Commission Decision of 26 January 1998 on the conclusion of the Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part // Official Journal Official Journal of the European Communities - L 049 , 19/02/1998, P. 1–2.
168. Judgment of the Court of 15 July 1964. – Flaminio Costa v E.N.E.L.. – Reference for a preliminary ruling: Giudice conciliatore di Milano – Italy. – Case 6/64. – German edition. – Page 01253.
169. K. P. E. Lasok. Law and institutions of the European Union. 7th ed / K.P.E. Lasok and D. Lasok. – Butterworths, 2001. – 874 pp. (P. 389).
170. 49/5/A/2005 Wyrok z dnia 11 maja 2005 r. Sygn. akt K 18/04. – Режим доступу http://www.trybunal.gov.pl/OTK/teksty/otkpdf/2005/K_18_04.pdf.
171. Antonio Malintoppi. Il Ravvicinamento delle Legislazioni come Problema di Diritto Internazionale, in Rivista di diritto internazionale, 1959 . – P. 17.
172. Ladrech, R. Europeanisation of Domestic Politics and Institutions: The Case of France / Journal of Common Market Studies, (1994), 32:1, 69-88.
173. Kevin Featherstone, Claudio Maria Radaelli. The politics of Europeanization / Kevin Featherstone, Claudio Maria Radaelli. Oxford University Press, 2003. – 351 p. (с. 12).
174. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу- Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 29, ст.367
175. Звіт за результатами управління корпоративними правами держави в господарських товариствах, національних акціонерних і холдингових компаніях за 2008 рік./ Київ, ФДМУ, 2009. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/200812k.pdf> - заголовок з екрану
176. Україна-2015: національна стратегія розвитку – Київ: Громадсько-політичне об'єднання “Український форум”, 2008. – 118 с.
177. Вплив економічної кризи на українські компанії :дослідження компанії ERNST & YOUNG. – Верховна Рада України, розпорядження для ознайомлення О.Лавриновича №04-15/16-4258 від 18.11.2008
178. Экономико-правовые факторы и ограничения в становлении моделей корпоративного управления/ под.ред. ак.Радыгина А.Д. – М.: Институт экономики переходного периода, 2004 - Режим доступу: www.iet.ru - заголовок з екрану
179. Кадиров Е. Банкротства українських підприємств будуть, але...// Економічна правда – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/markets/49abbd7020357/-> С.55

180. Постанова Кабінету Міністрів №416 від 14.04.2009 – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=o2>
181. Форум: В торьму босов-беспредельщиков: - Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/users/blog/negnemoy/a9488> - Заголовок з екрану
182. Електронна газета “Дело”- Режим доступу: <http://delo.ua/news/82196/>
183. Семендяк М.М. Профілактика корупції у контексті державної соціальної системи/ Матеріали міжвідомчої науково-практичної конференції “Протидія корупції в Україні: взаємодія держави та інститутів громадянського суспільства”, Київ, 2009, 28.04. – С.72-75
184. З початку року українці дали хабарів 43 млн.грн./Електронна газета “pro.UA.com.” – Режим доступу: <http://ua.proua.com/news/2009/04/09/153315.html>
185. Корпоративные финансы /Електронний ресурс – Режим доступу: www.fitchratings.com – Заголовок з екрану
186. К.М.Кравчук Пропозиції до державної антикризової програми – № 04-15/16-902 від 05.03.2009
187. Корпоративное управление для профессионалов// Материалы 3 Международной конференции «Корпоративное управление: эффективная практика и новые возможности – Електронна газета ZAKON- Режим доступу: <http://www.zakon.kz/our/news/news.asp?id=30143759>
188. 172.Відкритий лист Президента України В.А.Ющенко до Прем'єр-міністра України Ю.В.Тимошенко Уряд має вжити невідкладних заходів для недопущення зловживань при оформленні та видачі державних актів на право власності на землю - Полтаваоблпресінформ (Офіційний сайт управління інформаційної політики Головного управління інформаційної та внутрішньої політики облادміністрації) – Режим доступу - <http://www.poltinfo.poltava.ua/index.php?nomer=1196>
189. Уряд спростив процедуру видачі актів землекористування на присадибні ділянки – Урядовий портал – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=237706618&cat_id=43255
190. МЕМОРАНДУМ ПОРОЗУМІННЯ між Кабінетом Міністрів України та підприємствами гірничо-металургійного комплексу – Режим доступу - http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/l_doc2.nsf/alldocWWW/235BD2740ED30C3CC22574FF00525175?OpenDocument&ptext=0
191. Гірничо-металургійний комплекс [Електронний ресурс] : Державна підтримка українського експорту. Сайт Міністерства економіки України. – назва з титул.екрану. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/1716.html>
192. Рішення № 15 24.12.2008 засідання Опозиційного уряду України. – С.9 (14 с.) – Реєстр. Документу № 04-15/9-4716
193. Рішення №16 від 15.01.2009 засідання Опозиційного уряду України. – С.3 (16 с.) - Реєстр. Документу № 04-01/3-19 (7336)

194. Рішення №17 від 04.02.2009 засідання Опозиційного уряду України. – С.2 (15 с.) - Реєстр. Документу № 04-01/3-122 (21442)
195. Інформація про стан співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями / Міністерство економіки України – Реєстр. № 4002-15/6466-08 від 29.12.2008 р.
196. О.В. Зволинська, І.І. Жук, А.П.Новиченко Чорне золото: Ресурсний потенціал чи головний біль держави –Сайт Головного контрольно-ревізійного управління України – Режим доступу - [HTTP://WWW.DKRS.GOV.UA/KRU/UK/PUBLISH/PRINTABLE_ARTICLE/35202;JSESSIONID=589BC9CDCFC360B2164E4A179F2CA3FC](http://WWW.DKRS.GOV.UA/KRU/UK/PUBLISH/PRINTABLE_ARTICLE/35202;JSESSIONID=589BC9CDCFC360B2164E4A179F2CA3FC)
197. Проект державної цільової економічної програми “Українське вугілля” (заголовок з екрану) – Сайт Міністерства вугільної промисловості України – Режим доступу - http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article;jsessionid=F39D269ACE110F1B3FF2685C0F0F2B3B?art_id=75792&cat_id=52296&search_param=%D0%BA%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9&searchPublishing=1
198. Немодрук Н.П. Нормативно-правові та соціально-економічні засади цінової політики в Україні / Законодавчі засади управління національною ціновою політикою. Матеріали круглого столу/ Інституту законодавства Верховної Ради України. – К.:Парламентське вид-во, 2008. – 80 с.
199. City Code on Takeovers and Merdgers, 1996
200. Gerardo A. Hune, Protection of minority shareholders in cases of takeover, with spetial reference to the German and European Law. August, 2002, University of Hamburg, P.22
201. О.Кибенко, А.Пендак Сарбах Право товариств (company law): порівняльно-парвовий аналіз acquis Європейського Союзу та законодавства України/ упор.Г.Друзнко за наук. ред. О.Кибенко. – К.: Видавнича організація “Юстініан”, 2006. – 496 с.
202. О.Васильченко Корпоративне управління і судова влада – електронна газета – Корпоративне управління – Режим доступу - <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=78>
203. Шемшученко Ю.С. Теоретические проблемы гармонизации законодательства Украины с европейским правом // Проблемы гармонизации законодательства Украины и стран Европы / Под общ. ред. Е.Б. Кубко, В.В. Цветкова. – К.: Юринком Интер, 2003. – С. 35 – 40
204. Забігайло В.К. Право як інструмент реформування українського суспільства: законодавчі сподівання та соціальна реальність // Україн. часопис міжнар. права. – 2002. – № 4. – С. 20 – 25
205. Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сборник нормативных актов: законодательство о компаниях, монополиях и конкуренции. Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 987. – 260 с.
206. Кубко Е.Б. Совершенствование законодательства Украины и проблемы его гармонизации с законодательством зарубежных стран //

Проблемы гармонизации законодательства Украины и стран Европы / Под общ. ред. Е.Б. Кубко, В.В. Цветкова. – К.: Юринком Интер, 2003. – С. 61 – 78

207. Петровичева Ю.В. Акционерное законодательство Англии и России. Сравнительно-правовой анализ. – М.: НОРМА, 2002. – 240 с.

208. Пилипенко А.Я., Щербина В.С. Очерки акционерного права Украины: Монграфия. – К.: МАУП, 1995. – 72 с.

209. Пронюк Н.В. Проблеми впровадження європейських стандартів у законодавство України шляхом демократичних реформ // Україн. часопис міжнар. права. – 2002. – № 4. – С. 26 – 32.

210. Качка Т., Мовчан Ю. Нова практика перекладу актів ACQUIS COMMUNAUTAIRE // Центр європейського та порівняльного права [Електронний ресурс]: Офіц. сайт. – Режим доступу: http://www.clc.org.ua/ukr_publikazzi/article_poselsky_02.htm. – Перевірено 14.10.2004.

211. Мамутов В.К. Развитие хозяйственного законодательства и хозяйственно-правовой мысли в суверенной Украине: Науч. доклад / Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк, 2004. – 41 с.

212. Законодавство. Юридична інформаційна система. Верховна Рада України. – Електронний ресурс – Режим доступу: rada.gov.ua

213. Законотворча діяльність Верховної Ради України. Офіційний веб-сайт – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc2

214. Бізнес-середовище в Україні – Київ, Світовий банк, Міжнародна Фінансова Корпорація (IFC), 2004 – 100 с.

215. Мальгинов Г.Н., Радыгин А.Д. Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование. – М.: ИИЭП, 2007. – 636 с.

Наукове видання