

2005. – 04.02; Трофимов С. Куда уплыли миллионы? // Волгоградская правда. – 2004. – 13.05. Материал данного кейс-стади представляет собой краткое изложение главы из книги: Дзарасов Р., Новоженев Д. Эмпирический анализ накопления капитала в современной России (Рукопись).

36. Индикаторы инновационной деятельности: 2009 / Стат. сб. – М.: Росстат РФ, Минобрнауки РФ, ГУ-ВШЭ, 2009, с. 10.

37. Подробнее описание модели планово-рыночного хозяйства, ее теоретических предпосылок, исторического опыта, основных управляемых параметров, механизмов воздействия на них и т.д. см. в книге: Дзарасов Р., Новоженев Д. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. Гл. 8.

УДК 339.976+330.8

**ТАТАРЕНКО Н.О.,**

Институт міжнародних відносин НАУ,  
завідувач кафедрою міжнародних  
економічних відносин і бізнесу, к.е.н., проф.

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

***Анотація.** Автором аналізуються концептуальні засади розвитку національних економік у глобальному середовищі. У статті обґрунтовується теза про корпоратизацію глобальних економічних відносин, що пояснюється роздержавленням власності; аналізується світовий досвід використання монопольних позицій великого бізнесу у процесах модернізації національних економік та специфіка і умови корпоратизації української економіки.*

**Ключові слова:** модернізація, власність, загальнонаціональні інтереси, приватні інтереси, корпоратизація, державні корпорації, національні стратегії економічного розвитку у глобальному середовищі

***Annotation.** Conceptual grounds for the development of the national economies in global environment have been analyzed by the author. In the article the idea of corporatization of global economic relations is considered on the basis of the strengthening of monopoly position of international corporations during the process of national economies modernization and the specific aspects of the corporatization process of Ukrainian economy.*

**Keywords:** modernization, ownership, national interests, private interests, corporatization, state corporations, national strategies for economic development in the global environment

Складається враження, що сучасна політика реформування економіки України має кінцевою метою остаточне роздержавлення власності, тотальну приватизацію та зведення до абсолюту ринкову уніфікацію, лібералізацію, індивідуалізм, відкритість. Власне ця ідея задекларована в Україні ще двадцять років тому і повністю вкладається у рамки теорії модернізації світового простору (і не лише економічного), сформульовану у 50-х роках, але й нинішню – глобалізації. Згідно цих теорій, в індустріально розвинених країнах набирає силу інший процес – масштаби суверенної держави стають затісними для великого підприємництва, і тоді держава перетворюється на пул корпорацій, які намагаються зламати засади існування держави.

Справедливим буде зазначити, що водночас в Україні декларується ідея оновлення економіки України, основою якого має стати інноваційний прорив, а серцевиною реалізації стратегії інноваційного прориву – відродження високотехнологічного комплексу, здатного стати локомотивом реалізації модернізаційного проекту, бо у нинішніх, постмодерних умовах економічний успіх може бути заснований лише на нових знаннях (фундаментальних і прикладних), нових технологіях і методах їх прискореного впровадження у виробництво, на залученні у виробництво нового покоління фахівців, створенні високоінтелектуального середовища, орієнтованого на наукомісткі технології.

Проте, реалізація стратегії модернізації національної економіки становить дуже непросте завдання: його вирішення пов'язане з низкою обов'язкових умов, серед яких особливу роль відіграє мобілізація соціальних і політичних зусиль провідних суб'єктів інноваційного розвитку країни, і перш за все – держави та, орієнтованої на загальнонаціональні (а не власні) інтереси, бізнес-еліти.

За умови тотальної «ринковізації» і у період зростаючих можливостей переділу власності важко уявити, що національна бізнес-еліта здатна підпорядковувати індивідуальні інтереси загальнонаціональним, а держава, позбавлена власності, – забезпечити таке підпорядкування.

Водночас, інноваційний розвиток потребує суттєвих ресурсів – матеріальних, якісно нових людських, фінансових тощо. Акумуляція та використання для модернізації економіки фінансових ресурсів без участі держави, за умови її повного розорення як власника, неможливі. Відомо, що підприємці здатні фінансувати прикладні дослідження, але лише тоді, коли сформоване і структурно оновлене їхнє виробництво твердо позиціоноване, приносить сталі прибутки, а впровадження інновацій обіцяє забезпечити монопольні переваги на ринках. Бізнес розраховує на швидку або гарантовану у майбутньому віддачу інвестицій. Щодо фундаментальних досліджень, то у всі часи такі дослідження були прерогативою держави, економічно

спроможної, яка, отримуючи доходи від функціонування державної власності, могла сама фінансувати, субсидувати такі дослідження, ризикуючи не отримати очікуваної вигоди.

Приватизація об'єктів державної власності в Україні, часто стратегічних і прибуткових, обмежує фінансові можливості держави не лише у галузі прикладних досліджень та впровадження інновацій – вона позбавляє державу важеля впливу на розвиток інших складових інноваційного прориву. Зокрема, у галузі освіти саме держава, використовуючи інструменти фінансового впливу, сьогодні мала б координувати процес формування інтелектуального середовища, визначати його структурні ланки. Проте, сучасна уніфікація освіти, її комерціалізація та орієнтована на тимчасову кон'юнктуру кадрова структура, продовжує підривати усяку базу інноваційного розвитку. Суперечність полягає в тому, що в Україні готують спеціалістів для особливої економіки – фінансово-кредитної, тоді як декларується необхідність науково-технологічного прориву. Держава, що усе більшою мірою усувається від фінансування підготовки фахівців, не може впливати на вибір ними спеціальностей, необхідних їй, а не визначених швидкоплинною ринковою кон'юнктурою.

Матеріальні ресурси, природні і набуті, також приватизовані, а тому використовуватимуться на розсуд власників, чий інтерес на сьогодні не співпадає з інтересами загальнонаціональними. Саме тому економіка набула майже сировинного характеру, і великий бізнес орієнтує її на периферійну модель. Отже, завдання роздержавлення економіки певним чином вступають у суперечність із загальнонаціональною ідеєю модернізації.

Прийнято також вважати, що коли йдеться про український модернізаційний проект, змістом якого є реалізація стратегії інноваційного розвитку країни, мається на увазі розвиток специфічних, стратегічних галузей, таких, наприклад, як оборонної промисловості, заснованої на високотехнологічному комплексі, яка і досі зберігає свій потенціал, а її кадровий склад все ще здатний генерувати технологічні ідеї і створювати на їхній основі новітнє покоління техніки і технології, що подекуди перевершують існуючі світові стандарти. Особливо це стосується машинобудування, яке входить у структуру високотехнологічного комплексу і здатне посідати високі позиції в таких сферах як ракетобудування, авіабудування, космічна техніка, суднобудування, енергомашинобудування, ядерна енергетика. І саме ці та інші високотехнологічні галузі повинні стати провідними в структурі усєї української економіки.

Проте відомо, що розвиток цілих галузей потребує колосальних ресурсів, яких у держав, навіть багатших за Україну, як правило, немає. Простіше реструктуризувати економіку у іншому, досить специфічному, але менш затратному напрямку, такому, що не вимагає участі держави, а лише певних умов нею забезпечених – перетворення національної економіки на фінансову, віртуальну, як це було зроблено у Сінгапурі, що не мав у своєму розпорядженні ні ресурсів, ні сформованої системи державних інституцій, ні необхідного потенціалу для науково-технологічного прориву.

Звичайно, історія знає і зворотні приклади – так, суть модернізаційного проекту у Франції часів Де Голля полягала якраз у реструктуризації економіки у протилежному напрямку: на заміну існуючій лихварській, валютно залежній, і тому вразливій до зовнішніх шоків, економіці свідомо будувалась економіка «полюсів розвитку» [1], де провідними сферами стали машинобудування, інфраструктурна, енергетика (ядерна зокрема) та низка інших, високотехнологічних галузей. Розвиток цих галузей дав поштовх розвитку супутніх галузей, в тім числі науковій і освітній, що, за нинішнім «даймондом конкурентоспроможності» М.Портера [2], означало формування стійкої самодостатньої, конкурентоспроможної національної економіки.

Суттєвою деталлю французького модернізаційного проекту була провідна роль держави у його реалізації. Така роль забезпечувалась попереднім формуванням потужної державної власності. Варто звернути увагу, що у Франції переважна кількість банків (близько 80%) та стратегічних об'єктів – транспортні, газотранспортні та розподільчі, електромережі, практично вся енергетична галузь – були націоналізовані, що дало змогу державі впровадити мобілізаційну модель.

Тим самим шляхом сьогодні розвивається Китай, у якому державна доктрина розвитку полягає у формуванні стійкої самодостатньої економічної структури, ядром і метою якої є створення високотехнологічного матеріального виробництва, а не хисткої, зовнішньозалежної фінансової економіки. Загальнонаціональна, державна власність розглядається як гарант формування необхідної національної економічної структури її розбудови у заданому напрямку. Приватній власності відводиться роль стабілізатора економічного і соціального розвитку, а також супутня функція щодо «полюсів розвитку».

Ще однією, спільною для обох країн особливістю свідомого формування інноваційної щодо попередніх стадій розвитку національної економічної структури було ставлення до проблеми конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність розглядалась як явище зі сфери міжнародних економічних відносин, необхідна умова паритетного існування на світових ринках. Тобто, в основу теорії конкурентоспроможності була покладена ідея Ф.Ліста про те, що на світових ринках насправді конкурують держави, а не індивідууми [3]. Розробники засад економічної політики модернізації у Франції Ж.-Л.Рюєф і Л.Арман у розвиток цієї тези доводили, що конкуренція в середині країни між дрібними і середніми приватними підприємцями розбалансовує економічну стабільність, тому потребує координації з боку держави (у формі індикативного та договірною планування): конкурувати між собою мають монополії, що забезпечуватиме підтримку конкурентного середовища. Особливості урівноваження економіки та дії чинників економічного зростання пов'язувались з ефективністю державно-монополістичного капіталізму [4].

Тут слід акцентувати увагу на тій обставині, що як у Франції, так і в Японії, Китаї, Південній Кореї та інших країнах, великий бізнес, представлений корпораціями, розглядається як об'єкт і ефективний канал впливу

держави на процеси формування наперед заданої національної економічної структури. Більше того, побудова такої структури прямо пов'язується із свідомим створенням монополій, які також можуть виступати «полюсами росту і розвитку».

Тобто, державна політика модернізації національної економіки акцентується не довкола розвитку галузей, а довкола становлення і зміцнення корпорацій, які посідали монопольне становище на внутрішньому ринку. Держави активно стимулювали інтенсивне формування «нових компаній», в яких людський капітал ставав головним елементом активів (ця тенденція характерна для провідних індустріальних країн з розвиненим інституціональним середовищем і фінансовими ринками) та сприяли посиленню процесів диверсифікації і створення багатогалузевих холдингів і фінансово-промислових груп, тобто корпорацій традиційного типу.

Такі монополії утворювались як за участі держави, що гарантує контроль за їхньою діяльністю, так і самостійно, і тоді державі ставали необхідними важелі позаекономічного впливу. У будь-якому випадку контролювати діяльність монополій простіше, ніж діяльність великого числа приватних підприємств. Окрім того, «виращування» монополій має кінцевою метою їхню транснаціоналізацію, експансію на зовнішні ринки.

Відомі транснаціональні корпорації (ТНК) створювались спочатку як монополії за участі держав і використовувались ними з метою впливу на кон'юнктуру і ціноутворення, формування і отримання науково-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, важелів реструктуризації економіки та каналів зовнішньої експансії. Боротьба з монополіями вважалась у цих країнах боротьбою з ринковими механізмами, оскільки виникнення монополій – об'єктивний наслідок ринкових процесів, а монопольний прибуток – результат монопольних переваг, отримуваних завдяки інноваційності виробництва. Особливо наголошувалось, що монополії забезпечують країні інноваційний прорив [5].

Необхідно зауважити, що саме країни, які нині посідають лідуючі позиції на світових ринках (і не лише товарних) йшли шляхом свідомого створення монополій та лобювання їхніх інтересів за межами країн. Ця тенденція характерна також для країн, що сьогодні інтенсивно розвиваються – Індії, Чилі, Бразилії, Малайзії, Індонезії, Китаю, і нині для Росії. Їхній досвід свідчить про те, що у всіх країнах (як свого часу у Франції, Німеччині і Південній Кореї) адресатами реструктуризаційної політики виступали компанії, а не галузі. Саме завдяки правильно визначеним пріоритетам цим країнам вдалося позбавитись сировинної структури економіки, оскільки таргетування цілей і пряма участь держави в розгортанні діяльності цих компаній відбувалась за певними ознаками – вони мали стати монопольними лідерами інноваційних технологій.

Так у Японії реструктуризація національної економіки уже в 1950-1960-х роках відбувалась на основі формування монополістичних об'єднань інноваційного типу. М.Портер зазначав, що під час реструктуризації економіки уряд Японії спочатку турбувала та обставина, що японські компанії надто малі, аби скористатись перевагами економії масштабу, необхідної на світових ринках. Щоб скористатись економією масштабу, компаніям настійливо рекомендувалось здійснювати кооперацію та втілювати злиття. «Злиття також стимулювалось, тому що воно було найбільш ефективним способом досягти ефекту масштабу» [6]. Таке злиття поширювалось і на банківську сферу. Слід зазначити, що картелі в Японії офіційно дозволені, оскільки вони, поряд із великими корпораціями, розглядаються як основа для впливу урядів на параметри економіки та антициклічного регулювання. Через державну участь у всіх наукових та високотехнологічних проектах компаній, зокрема у галузі електроніки, приладобудуванні, машинобудуванні, де це втручання було найбільш суттєвим, уряд впливав на створення науково-технологічних «полюсів розвитку», які мали стати монопольними володарями інноваційних зрушень. Жорстке регулювання фінансових ринків і обмеження впливу директорату корпорацій дозволяло йому раціоналізувати потоки, на той час обмежених за обсягами, капіталів і спрямувати їх у необхідне русло.

Так само, у Франції, Китаї, Південній Кореї, країнах Скандинавії та інших, економічний прорив, змістовною частиною якого були технологічні інновації і агресивний експорт, базувався на взаємодії держави і монополій, великих корпорацій.

У Франції, наприклад, в кожній галузі були створені одна-дві великі компанії, які повинні були об'єднати довкола себе дрібний бізнес і конкурувати із зарубіжними фірмами на світових ринках. «Лідери», обрані за «полюси розвитку», визначалися на основі високого рівня технологічної досконалості в певних товарних нішах. У ФРН державні банки перейшли від кредитування конкретних галузей до рефінансування приватних банків, що мали стійкі зв'язки з промисловими компаніями. У Республіці Корея державна підтримка надавалась тим компаніям, які відповідали певному набору критеріїв. У число таких критеріїв входили питома вага витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), якість менеджменту, наявність чіткої стратегії розвитку фірми та інше. Держава і великі компанії спільно визначали механізми, що закріплюють за лідерами бізнесу їх спеціалізацію. З накопиченням фінансових, кадрових і технологічних резервів структура фінансово-промислових груп швидко еволюціонувала від легкої промисловості до автомобілебудування, електроніки, інформатики і біотехнології [7].

І, в результаті, на сьогодні технологічні і фінансові ризики, що виникають внаслідок впровадження інновацій, – традиційна сфера відповідальності найбільших корпорацій. У країнах ОЕСР великі компанії фінансують в середньому до 70% загальнонаціональних вкладень в НДДКР. У Південній Кореї великі промислові групи акумулюють 45%, у Японії – 30% національних витрат на фундаментальні дослідження [8].

Насправді, як зазначав автор сучасної теорії конкуренції М. Портер, немає такого поняття, як неконкурентоздатні галузі, а є низько конкурентоздатні компанії, які не в змозі використовувати

високоєфективні світові технології і практику ведення бізнесу, сприяючи підвищенню продуктивності праці та інноваціям [2].

Слід також акцентувати увагу на ще одній суттєвій формі компанії, яка переважає в країнах з міцною централізованою державною власністю – державні монополії, або державні компанії. До використання таких форм вдавались країни у період біфуркації і застосування мобілізаційних моделей.

Так у Японії державні корпорації пройшли увесь життєвий цикл – від створення Системи джерел спеціального фінансування до приватизації в 2005 р. чотирьох державних корпорацій у зв'язку з виконанням покладеної на них місії. Цим шляхом йшли Корея, Індонезія, Малайзія і деякі інші країни.

Звичайно, такий підхід є частковим випадком глобального підходу до вирішення стратегічних господарських завдань в країнах з ринковою економікою. Змістом модернізаційних процесів такого формату стає не "державно-приватне партнерство", а "державна корпорація". Державні корпорації – це канал впливу на ринкову стихію в окремих галузях економіки. Ф.Рузвельт, ініціюючи створення державних корпорацій, зазначав, що розвиток економіки є функція приватної ініціативи і приватного капіталу, але з цього правила бувають життєво необхідні виключення, що вимагають радикального державного втручання. У Британській Колумбії державні корпорації трактуються як "окремі юридичні особи, що знаходяться в повній власності уряду і націлені на вирішення завдань, що стоять перед урядом", це форпости державного підприємництва на ключових напрямках соціально-економічного розвитку. Французькі компанії – «полюси розвитку» часів модернізації також були державними. Їхні капітали у окремих, стратегічних галузях сягали 90% (атомна енергетика, транспортна інфраструктура, енергоресурси тощо).

Державні корпорації відрізняються від приватних: по-перше, вони користуються фінансовою підтримкою держави, яка дозується і контролюється; по-друге, їхній стартовий капітал може бути значним; по-третє, вони можуть оперативнo отримати низку преференцій, в тім числі і податкових; по-четверте, вони можуть отримувати державні субсидії на спеціальні потреби і державні гарантії сплати по облігаціях; і, по-п'яте, усі інші потрібні їм засоби вони здобувають на ринку капіталу. Борг державних корпорацій не включається в державний борг, якщо тільки він не є об'єктом державної гарантії, як і самі ці корпорації не належать до державного сектору.

Просуваючи свої проекти, держава ризикує. Окрім дивідендів від діяльності державної корпорації, вона має отримати соціальну віддачу, яка визначає рівень довіри до уряду. Державна фінансова підтримка таких корпорацій виправдана: якщо суспільна віддача інвестицій вища за ту ціну, яку приватні особи готові сплатити за результат інвестицій; якщо інвестори потребують захисту від політичних ризиків, контрольованих державою; якщо держава вважає, що премія за ризик інвесторам вища за ту, яку можуть сплачувати платники податків.

Крім зазначеного, слід навести ще один аргумент на користь державних корпорацій: світова економіка останні десятиліття корпоратизується – на зміну конкуренції держав приходить конкуренція корпорацій, і особливістю сучасного етапу глобалізації вже стають процеси злиття і поглинання транснаціональних корпорацій. На сучасній фазі розвитку світового ринку великі компанії і ТНК легше переживають кризи і мають перевагу в експансії на нові ринки. Але головне – вони можуть легко протистояти будь-якій національній, ринковій, демонополізованій і декорпоратизованій економіці. Звичайно, дрібний бізнес в розвинених країнах традиційно становить майже 50% економіки (у Японії – до 70%), але його стійкість забезпечується саме завдяки великим корпораціям, оскільки, як правило, він обслуговує їх або належить до сфери послуг, і тому залишається поза світовими процесами конкуренції. Якщо ці корпорації державні, то дрібний бізнес також може бути планово виведений на конкурентні позиції.

Масштаби реальних проблем національної економіки України також вимагають нових підходів до формування конкурентної стратегії розвитку в глобальному середовищі. Очевидно, що концепція, згідно якої саме корпорації, особливо державні, можуть стати «полюсами розвитку» у нинішніх умовах абсолютної відкритості, мала б стати панівною.

Логіка нинішнього розвитку національної економіки впирається в альтернативу – рухатися до економіки відкритого типу з проникненням іноземного капіталу в ключові галузі і перетворювати економіку в супутню, периферійну; розширювати список "стратегічних галузей" і жорстко відсікати іноземців від таких об'єктів, у результаті чого почнеться поступове тотальне одержавлення таких галузей; чи формувати засади державно-монополістичного капіталізму, сподіваючись на те, що загальнонаціональні інтереси превалюватимуть над приватними і напрямки модернізації визначатиме держава.

Першим і основним економічним чинником, який звужує можливості підконтрольної державі корпоратизації, як уже зазначалось, є тотальна приватизація, роздержавлення. Ослабла держава уже не може розмовляти з бізнесом на рівних, тим паче економічно впливати на його пріоритети та спрямовувати їх у необхідний бік.

Вирішенню цих завдань у такому руслі в Україні, окрім суто економічних чинників, також заважає система соціальних відносин, що визначає стосунки між державою та корпораціями. Український бізнес сьогодні в особі великих корпорацій мінерально-сировинного комплексу, орієнтований на експорт сировини та продуктів первинної обробки. Низькотехнологічні виробництва потребують більшої кількості робочих рук і це забезпечує високий рівень зайнятості, і, в свою чергу, збереження позицій монопольного лідерства сировинного сектора у національній економіці. Воно посилюється і тим, що в структурі вищої ієрархії політичної влади занадто міцні позиції сировинного комплексу, який є основним джерелом надходження до країни

золотовалютних ресурсів. Інтереси корпоративного бізнесу тут зрощені із інтересами урядової верхівки, зацікавленої у стабілізації економічного розвитку, відтак інтереси високотехнологічних секторів захищені меншою мірою, оскільки за ними стоїть економічно безпомічна держава. Саме ця суперечність інтересів, загальнонаціональних і приватно-корпоративних, є причиною несформульованості чітких стратегій розвитку національної економіки.

Виходячи із стратегічних інтересів країни, актуалізується необхідність в розробці концепції економічної моделі розвитку високотехнологічного комплексу, розбудови наукомісткої економіки, суспільства знання. Зрозуміло, що для досягнення цієї мети потрібна не лише політична воля з боку вищого керівництва, але і зміцнення політичних позицій високотехнологічних секторів економіки, так званий «ідеологічний супровід», «економічне виховання» [9].

Пріоритетність розвитку високотехнологічного комплексу вимагає не лише наукового аналізу тих труднощів і проблем в соціальній і соціально-політичних сферах функціонування корпорацій, що негативно позначаються на процесі інноваційного розвитку української економіки, але й донесення до суспільства вигод корпоратизації економіки. У цьому розумінні на особливу увагу заслуговують протиріччя між бізнесом і владою, між бізнесом і суспільством, а також протиріччя, сформовані усередині підприємницького співтовариства, обумовлені специфікою підприємницької діяльності.

Результати соціологічних досліджень свідчать, що суспільна думка позитивно сприймає необхідність перетворення мінерально-сировинних монополій, з одного боку, в джерело інноваційних інвестицій, необхідних для технічного переоснащення високотехнологічного комплексу, оборонної промисловості, науково-технологічної бази машинобудування тощо. З іншого боку – інвестиції-замовлення на виробництво високотехнологічного обладнання для потреб самих природних монополій, що дозволить вирішити стратегічну задачу забезпечення технологічної безпеки підприємств мінерально-сировинних і паливно-енергетичних галузей і отримати суттєві інвестиційні ресурси як для розвитку високотехнологічного промислового комплексу, так і для розбудови нової економічної структури, наприклад, мікробіологічної галузі, нанотехнологій. Проте вона не сприймає корпоративну форму організації бізнесу, причому саме приватного, тоді як державна монополія і державні корпорації є достатньо близькими українському менталітету.

Проблема оптимізації стосунків бізнесу і влади, розвитку корпоративного капіталу в Україні має принциповий характер. Він торкається двох крайнощів у цих відносинах: по-перше, прагнення до абсолютизації влади монополій, під якою приховане посягання на владу в країні, встановлення диктату приватних інтересів над загальнонаціональними; по-друге, повна відмова від регулюючої ролі держави в господарській сфері та курсу на скорочення державної участі в економіці як головному ресурсі економічного зростання.

Залежить це не лише від суб'єктивних позицій соціальних груп, швидше від тих умов, що об'єктивно складаються в суспільстві і визначають вектор його розвитку. Виходячи з цього, дуалізм ставлення влади і суспільства до бізнесу носить об'єктивний характер. Домінування корпоративного бізнесу в українській економіці та його протистояння викликам влади не згуртовує бізнес: йде постійне його перегрупування, боротьба за сфери економічного та політичного впливу, за власність, причому – далеко не на основі чесного конкурентного змагання. Особливе місце посідає боротьба за зміцнення і розширення свого впливу на владу. Це не лише результат особистих амбіцій керівників бізнес-груп – це віддзеркалення глибинних протиріч, притаманних сучасному бізнес-середовищу України. Основна причина суперечностей позаекономічного характеру, як уявляється, криється у постійній зміні обсягів і структури основного товару країни – власності, джерелом поповнення якої є не концентрація капіталів, не зростання масштабів виробництва, а роздержавлення як перманентний процес.

Природа корпоративної свідомості коріниться у власності і вимога до її якості, прихильності до корпоративної ідеології, що декларується останнім часом, зумовлена необхідністю збереження і зміцнення власності корпорації. Ця вимога інтравертна, вона не поширюється на взаємини корпорацій, оскільки протиріччя між ними вважаються проявом конкурентної боротьби і містять у своєму генезисі, передусім, економічну основу, відбивають економічні інтереси окремих корпорацій і безпосередньо не зачіпають інтереси основних соціальних груп населення, не можуть носити довготривалий характер.

Інша справа, коли йдеться про боротьбу інтересів загальнонаціональних і корпорацій як потужних представників приватних інтересів. Це протиріччя і результат його вирішення фактично визначає модель розвитку суспільства, як це відбувається сьогодні в Україні. Сировинний, обслуговуючий, супутній характер нашої економіки свідчить про перемогу інтересів приватних, їхнє превалювання над загальнонаціональними інтересами. З розвитком приватизаційних процесів (у тому числі і в соціальній сфері) держава все більшою мірою віддаляється від можливості реалізації стратегій інноваційного за своєю сутністю економічного прориву і все швидше наближається до моделі супутньої, а відтак залежної економіки.

Поки що суспільство не реагує саме на цей феномен, проте, фінансово-економічна криза показала, що роль великого бізнесу, його вплив на систему соціальних стосунків в суспільстві, на політичний процес посилюється. Особливо це проявилось в процесі розробки і здійснення державної політики по виходу з кризи. Як свідчить історія, економічний прорив і вихід із кризи здійснюються за мобілізаційною схемою: швидко формується і посилюється державна власність, яка створює підстави для державного корегуючого втручання і перегрупування структури національної економіки, у тому числі – за рахунок викупу власності крупних монополій; потім держава субсидує і спонсує стратегічні, необхідні для збудження кумулятивних процесів

галузі (і корпорації), залишаючи без уваги другорядні і такі, що можуть виживати самі; далі встановлює контроль за валютними курсами та припливом-відпливом валюти; здійснює контроль за цінами через інтервенцію товарів (у тім числі – контрольованих монополій); впливає на макроекономічну рівновагу шляхом санації грошової сфери тощо [10]. Особливою увагою у цей час починає користуватись науково-дослідна сфера, де проекти спонсуються спільно бізнесом і державою. Але усе це можливо за умови, коли у розпорядженні держави є могутній економічний ресурс, що забезпечується її власністю як правило на стратегічні об'єкти. Під час кризи в Україні ми спостерігали інші тенденції: майже повністю позбавлена власності держава виступала спонсором великих, в основному банківських корпорацій, що суперечить самій ідеї інноваційно-технологічного прориву. Це є свідченням того, що великий бізнес в країні посів лідируючі позиції, і його інтереси впевнено превалюють над загальнонаціональними, визначаючи структуру економіки та напрямки її розвитку.

Водночас, корпоративний бізнес з картельною системою, холдингами чинить багатогранний вплив на розвиток конкуренції, стимулюючи до технічного переозброєння, до постійної модернізації корпоративної структури і управління. Лише на основі корпорацій Україна може сформувати потужні конкурентоздатні виробничі комплекси, які сприятимуть розгортанню нової моделі економіки, базованій на концепції науково-технологічного прориву. Корпоративний бізнес також впливає на механізми міжгалузевого перерозподілу ресурсів. Прагнучи займати домінуючі позиції, вони можуть виступати локомотивами розвитку, бути акселераторами економічних процесів. Принципово важливим в умовах переходу України на інноваційний шлях розвитку є здатність корпорацій забезпечувати масштабні прориви в технологічному переозброєнні виробництва, реалізувати впровадження новітньої техніки. У сучасній світовій економіці усі великі програми капіталовкладень недержавного сектора реалізуються великими корпораціями. Працює універсальний принцип: є великі корпорації – є великомасштабні програми капіталовкладень, і в тому числі у великі інвестиційні проекти [11]. Саме великі і надвеликі корпорації витрачають зазвичай найбільші кошти на інновації не лише на етапі впровадження вже розроблених технологій і нових продуктів, але і на етапі їх розробки.

У великих корпораціях сучасної України зосереджені найдієздатніші підприємства провідних галузей промисловості, вони приносять основну частину надходжень до бюджету, їх експорт забезпечує позитивне сальдо платіжного балансу. Від їх подальшого розвитку багато в чому залежать місце і авторитет країни у глобалізованому, корпоративізованому світі. Залишається лише підпорядкувати їх діяльність загальнонаціональним інтересам.

#### *Список використаних джерел*

1. Национальная промышленная политика конкурентоспособности. Опыт Запада – в интересах России. – М.: ИМЭМОРАН, 2002. - С. 79-103.
2. M.Porter. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November-December.
3. Ф.Лист. Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005.
4. Див.: Ж.-Л.Рюеф і Л.Арман та ін. Доповідь «Про перешкоди економічної експансії» (1960).
5. Про це писав свого часу ще Й.Шумпетер.
6. М.Портер и др. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? – М.: Альпина, 2005. – с.49.
7. Jai S. Mah. The Restructuring in the Past-Crisis Korean Economy. University of Connecticut. Working Paper 2003 – 46, November 2003.
8. J.V. Kaplan. Managing Next Generation IT Infrastructure // McKinsey Quarterly. – 2004. – Winter – P. 2-9.
9. Про роль ідеології для трансформування суспільства Ф.Ліст писав, що вона є неперевершеним рушієм суспільного прогресу. Він запропонував систему ідеологічного, «економічного виховання нації» та довів її дієвість на прикладі періодів бифуркації («Национальная система политической экономии». – М.: Европа, 2005).
10. Див.: праці Ф.Ліста, С.Ю.Вітте, Ф.Перру, М.Портера, Р.Даннінга та ін., у яких обґрунтовано засади мобілізаційних моделей, в тім числі і сучасних, успішно реалізованих.
11. Корпоративний бізнес в політичному процесі: противоречия, тенденции развития. – М., ВИНТИ, 2004. – С.9-11.