

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.82:330.101

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ЗМІСТ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ****Л.Д. Олифиренко**, канд. техн. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ****Liliia Olifirenko**, PhD in Technical Sciences

Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

**THE FUNCTIONAL CONTENT OF THE INSTITUTIONAL MECHANISM
OF GOVERNMENTAL REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF
CORPORATIONS**

Обґрунтовано функціональне наповнення інституціонального механізму державного регулювання розвитку національних корпорацій та головних чинників впливу інституціонального середовища на їхній розвиток.

Ключові слова: функції інституціонального механізму, державне регулювання, розвиток корпорацій.

Обоснованно функциональное содержание институционального механизма государственного регулирования развития национальных корпораций и главных факторов влияния институциональной среды на их развитие.

Ключевые слова: функции институционального механизма, государственное регулирование, развитие корпораций.

Functional aspiration of institutional mechanism governmental regulation of the development of national corporations and the major factors of influence of institutional environment on its development are justified in the article.

Key words: functions of institutional mechanism, governmental regulation, development of corporations.

Постановка проблеми. У процесі формування й розвитку інституціонального напряму теорії державного управління ще не склалося єдиного погляду на механізми та межі впливу держави на визначення умов взаємодії ринку, держави та суб'єктів господарювання. Це наводить на думку про складний, тривалий характер їх формування [1, с. 60–69].

Інституціональні механізми державного регулювання розвитку суб'єктів господарювання визначаються взаємодією правових, організаційних, економічних, соціокультурних та ідеологічних чинників, методи та інструменти, реалізація яких завдяки легітимізації норм і правил є регуляторами взаємодії держави та корпорацій у межах легітимних інститутів, де держава формує відносини, що породжені інституціональним устроєм та середовищем, у межах якого взаємодіють усі учасники управлінського процесу з метою вирішення суперечностей розвитку. Інституціональні механізми – це система впливу владних структур, спрямованої на впровадження інститутів та таких відносин їх домінування, які забезпечують умови розвитку та саморозвитку суб'єктів господарювання.

Роль державних органів влади пов'язана не тільки зі створенням та контролем норм і правил інституціонального середовища, завдяки яким реалізуються інтереси господарюючих суб'єктів, а й з формування певних механізмів державного регулювання, які включають ринкові та державні важелі щодо дотримання рівноваги між приватними та суспільними інтересами, соціального та економічного зростання, екологічної безпеки. Розвиток корпорацій, безумовно, залежить від кон'юнктури ринку, його структури, еластичності попиту, каналів розподілу (контрактації), але, в першу чергу, – від властивостей інституціонального середовища, що впливає на формування унікальних умов господарювання та економічної поведінки як споживачів, так і виробників. Визначаючи актуальність і важливість зростання конкурентоспроможності останніх, гостро стоїть питання ефективності функціонування інституціонального механізму державного регулювання

розвитку корпорацій, як однієї з ефективних форм публічності та транспарентності організації господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування державних механізмів регулювання розвитку суб'єктів господарювання присвячені наукові праці О. Амоши, С. Архієреєва, В. Бакуменка, В. Белецького, С. Білої, М. Бутка, П. Гамана, В. Гейця, О. Дація, В. Дементьєва, О. Кондрашова, М. Латиніна, Д. Міщенко, О. Поважного, М. Радевої, А. Ткача, А. Чухна, О. Шепеленко та інших науковців. Основні положення розроблення інституціональних механізмів у напрямі вироблення нових підходів до аналізу інституціональних факторів бізнес-середовища у різні часи заклали А. Алчіан, Л. Бельцерович, Т. Веблен, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Г. Демсец, Я. Корнай, Р. Коуз, Д. Львов, К. Менар, Д. Норт, А. Олейника, М. Портер, Д. Стіглер, Л. Тевено, А. Шастітко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи важливими здобутки провідних вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що існує багато невирішених питань щодо функціонального змісту інституціонального механізму розвитку корпоративного сегмента економіки та механізмів державного впливу на їхній розвиток.

Мета статті є обґрунтування функціонального змісту інституціонального механізму державного регулювання розвитку національних корпорацій та головних чинників впливу інституціонального середовища на їхній розвиток.

Виклад основного матеріалу. Серед головних функцій, які найчастіше описуються у зв'язку з державним регулюванням суб'єктів господарювання, визначають координаційну, розподільну та функцію зниження трансакційних витрат. Виконуючи координаційну функцію, державні органи влади здійснюють регулювання економічних відносин, які, передусім, пов'язані з обміном правами власності, захистом правочинів та поділом праці, що передбачає використання інституціонального механізму взаємодії учасників обміну. Координаційна функція органів державного регулювання допомагає узгодити інтереси сторін обміну щодо максимізації своєї результативності у цих питаннях.

Процеси обміну відбуваються на всіх стадіях відтворення благ корпораціями, результати якого не завжди мають товарну форму. Л. Тевено виокремив чотири принципи координації, які характеризують інституціональне середовище обміну [2, с. 73]: традиційний чи патримоніальний (здійснюється під впливом традицій, звичаїв, релігії, а також забезпечується наявністю специфічних навиків); ринковий (на основі ринкового перерозподілу ресурсів); адміністративний (в основі якого покладена орієнтація на суспільне благо); індустріальний принцип (стабільність у часі та просторі, та незворотність процесів). На думку дослідника, кожному принципу координації відповідає специфічний інститут, що його використовує, а координуюча функція виконується широким колом інститутів різної природи походження. Наприклад, обмін передбачає встановлення прав власності, що виступають об'єктами обміну. Поділ повноважень передбачає наявність правил щодо відчуження об'єктів обміну. При цьому вчений додає, що сам процес координації має значення особливо для вироблення уніфікованих дій. Інститути визначають систему координат і параметри діяльності, які забезпечують легальний вибір способу розпорядження об'єктами власності та допомагають скоординувати стратегії розвитку держави та корпорацій.

Координація допомагає визначати раціональну поведінку на основі встановлення обмежень щодо вибору рішення, сприяючи більшій організованості економічних процесів. Обмеженнями можуть виступати правові, ідеологічні, соціальні інститути, що зменшують невизначеність вибору ринкової поведінки учасників. Зменшення невизначеності дозволяє досягти стабільності, а це, у свою чергу, – обирати державою та кор-

пораціями стратегію розвитку на тривалу перспективу, забезпечуючи стабільність соціально-економічних процесів та зниження рівня трансакційних витрат усіма учасниками. Циклічність процесів обміну посилює роль інститутів у реалізації учасниками ринку своїх інтересів, мотиваційний механізм яких потребує різноманітних інституціональних моделей для забезпечення надійності контрактів [3, с. 70–74]. Проте слід зауважити, що повага до системи прав і свобод, необхідності додержуватись інституціонального порядку формується не ринком, а політикою та ідеологією держави. А для цього необхідна абсолютна впевненість власників у захищеності їхніх інтересів і прав, без чого не можливі виконання контрактів, еквівалентний обмін благами, встановлення довіри та партнерства тощо.

Таким чином, координаційна функція інститутів державного регулювання забезпечує здатність органів управління стабілізувати економічні відносини через встановлення обмежень у діяльності корпорацій та прогнозованості її економічної стратегії розвитку, а ефективність дій – періодичне вдосконалення. За допомогою координації реалізується право власності, свободи вибору ділових партнерів і укладання контрактів, майнова та соціальна відповідальність за результатами діяльності. Не менш важливою умовою координації є легітимність та інформованість щодо конкурентних дій партнерів, інвесторів, акціонерів, органів влади та інших осіб у питаннях узгодження своїх дій за легітимним механізмом координації. З цих поглядів необхідно визнати актуальною думку провідних дослідників інституціоналізму про значення ідеології як методу управління, особливо при зміні інституціональних норм, що вимагає поваги до закону, прав громадян, держави, бизнес-спільноти [3; 4; 6; 24, с. 91–92].

Розподільна функція інститутів зумовлена особливостями взаємодії держави та господарюючих суб'єктів. Саме вплив кожного з учасників уможливило перерозподіл вигод за результатами контрактів, мотивує учасників до вдосконалення інститутів. Розширення прав одного з учасників веде до їх звуження для іншого. Якщо вигоди рівні, то формально забезпечується рівноправна взаємодія щодо обміну. Такий обмін ґрунтується на специфікації прав, що виключає можливість присвоєння благ без згоди власника [5, с. 53–63]. Наслідки обміну теж впливають на результативність контрактів. Розподільна функція інститутів перерозподіляє інтегральний ефект укладених контрактів. Ініціатива у виробленні норм і правил управління щодо розподільного ефекту та механізму їх забезпечення, як правило, визначаються приватними інтересами з їх реалізації. Кожний економічний суб'єкт прагне до закріплення свого становища на ринку та свого домінування у відносинах з партнерами, тобто до збереження саме тих інститутів, які використовуються як інструменти перерозподілу економічних ефектів.

Розподільна функція може мати як позитивні наслідки: формування сприятливого інвестиційного клімату, стабільне зростання показників ефективності, використання потенціалу національної економіки, так і негативні: бартер, ухилення від сплати податків, “тіньовий” бізнес і навіть кримінал, що, без сумніву, слід враховувати при виробленні відповідних важелів державної політики щодо розвитку корпоративного сегмента економіки.

Функція мінімізації трансакційних витрат пов'язана з невизначеністю й обмеженням раціональності ринкової поведінки корпорацій [6]. Інституціональний аналіз пояснює обмеження раціональності асиметрією ринкової інформації щодо кон'юнктури ринку, які провокують опортуністичну і навіть волюнтаристичну поведінку всіх учасників ринку, у тому числі й держави.

Принциповим критерієм інституціонального середовища функціонування та розвитку корпорацій визначається рівень трансакційних витрат. Трансакційні витрати – це всі витрати, що пов'язані з обміном прав і захистом правочинів [7, с. 133; 8], а також – із забез-

печенням координації діяльності та вирішення розподільчих конфліктів [5; 8; 9]. Трансакційні витрати безпосередньо не пов'язані з виробничими процесами. Проте вони чинять вплив на чинники їхньої організації, обмінні процеси щодо створення матеріальних і нематеріальних благ, визнаних цінними для економічних суб'єктів і суспільства.

Існують різноманітні погляди на трактування трансакційних витрат, які застосовуються в інституціональному аналізі та пов'язані з різними теоретичними доктринами [5; 7, с. 133; 8–10]. Однак всеосяжний характер трансакційних витрат ускладнює їх виділення на мікрорівні – рівні прийняття рішень, та макrorівні – трансакційного сектору економіки. Структура ціноутворення не завжди визначається дією закону попиту – пропозиції, не обліковується офіційною фінансовою звітністю, не відокремлює саме частку трансакційних витрат від інших витрат. Найчастіше вони включаються до виробничих, адміністративних або представницьких витрат [11–14]. Ще одним аспектом виникнення трансакційних витрат вважаються витрати, що складаються у процесі дистрибуції, де особливості трансакції та характер посередницьких відносин впливають на їх рівень. Тому з позиції мети цього дослідження можна припустити, що трансакційні витрати будуть меншими внаслідок зменшення кількості ланок товарообігу. Тому інтеграція корпорацій та пошук нових її форм (корпоративних структур, мереж, кластерів) може призвести до зниження рівня трансакційних витрат учасників процесу обміну.

Нині, на жаль, відсутнє єдине розуміння визначень та впливу трансакційних витрат на функціонування інститутів державного регулювання розвитку корпорацій. Виходячи з глибоко опрацьованих досліджень щодо вироблення наукових підходів до розуміння феномена трансакційних витрат [8; 11; 15–18], для нашого дослідження актуальним завданням залишається зниження їх рівня завдяки підвищенню якості інституціонального середовища функціонування корпорацій [7, с. 136; 8; 19–21].

Практично всі господарюючі структури ставлять за мету зниження трансакційних витрат, які вони несуть через недосконалість інституціонального середовища, невизначеність та неповноту інформації, ризики у своїй діяльності, непередбаченість поведінки партнерів (опортунізм) та ін. Форми запровадження змін інститутів можуть бути ініційовані як з боку корпоративних структур, так і з боку держави. Природа ринкової влади дуже докладно описана різними дослідниками [3]. Однак слід підкреслити її дуальність у питаннях державного регулювання розвитку корпорацій щодо вдосконалення інституціонального середовища. З одного боку, компанії обирають доцільні дії з багатьох можливих альтернатив, а з іншого – накопичують знання та досвід, які, інтегруючись у цілеспрямовану діяльність у різних моделях інституціонального середовища (інвестування, інновацій тощо), можуть змінювати інституціональний устрій та інституціональну структуру суспільно-економічних відносин, або навіть тип розвитку. Таким чином, посилюється вплив корпорацій на інституціональне середовище, що не завжди має прогресивний характер. Такий стан речей змушує державу та корпоративні структури по-новому вибудовувати свої відносини щодо вдосконалення інструментів і механізмів взаємодії у ринковому середовищі.

Рівень трансакційних витрат у державному та корпоративному секторах залежить від вирішеності та методів урегулювання інфраструктурних проблем функціонування ринку, неможливості передачі певних регулюючих функцій аутсайдерам, складності формування контрактів, які враховували б усі інституційні умови та обмеження, а також існування проблеми того, що контракти укладено на період дії певної інституції. Тобто, якщо обрані на новий термін державні посадові особи та службовці можуть виявитись неохочими до виконання попередніх зобов'язань, умов контрактів, то їх ефективність не буде такою, як очікувалось. Трансакційні витрати, що пов'язані з функціонуванням інститутів (інституціональні витрати), є наслідком так званих “провалів”

держави через мультифункціональне навантаження урядових організацій, неповне делегування повноважень, надмірну самостійність керівників, які відповідають за прийняття та результати реалізації рішень у певних питаннях регулювання економіки [7, с. 150–153; 9, с. 15; 10; 12; 14].

Інституціональні та трансакційні витрати взаємопов'язані, тому державне регулювання має прагнути до мінімізації обох видів. На рівень цих витрат впливають: технологія управління, організаційна форма та структура управління, тип ринку, що обслуговується, фаза його розвитку тощо. Виходячи з того, що трансакційні витрати складаються з широкого спектра, різного за факторами та впливом ринкових взаємодій, цю категорію можна застосувати як до оцінювання ринкових інститутів, так і до державних і регіональних економічних процесів.

Трансакційні витрати можуть набувати різних форм, які опосередковуються координуючою та розподільною функцією державного регулювання, а також ринковою інфраструктурою, та визначаються як витрати на виконання інфраструктурних функцій.

Причини та наслідки збільшення трансакційних витрат можна об'єднати у декілька груп:

1) у процесі формування ринкових інститутів структурні складові трансакційних витрат також змінюються, трансформуючись у нові витрати (втрати) та нові ринкові відносини. Завдяки новоствореним політичним та економічним інститутам дешевшають трансакції, зростає транспарентність контрактації та відповідальність партнерів. Однак, за Д. Нортом, нові інститути мають забезпечувати зниження трансакційних витрат і приносити максимальний сукупний дохід. Проте політичні ринки можуть прагнути до збереження та зберігати непродуктивні інститути й організації [3, с. 14–15]. Д. Норт визначає ефективними інститути ("адаптивно-ефективними"), адаптивна властивість яких забезпечується економічною й політичною гнучкістю, а також тими властивостями, які розкривають нові можливості для економічних суб'єктів, стимулюють до навчання, отримання нових знань, інновацій;

2) правова нерегульованість майнових відносин власності, що орієнтує власників на короткострокові цілі й пристосування до неоднорідного інституціонального середовища замість стратегії на довгострокову перспективу та пошук нових, більш ефективних інститутів та її реалізації.

Таким чином, функція мінімізації трансакційних витрат має значний вплив на стан національної економіки. Зменшення питомих трансакцій збільшує частку трансакційних витрат в економіці. Ця залежність мотивує виробників до здешевлення своєї продукції й збільшення обсягів виробництва. Зростання трансакційних витрат виробництва окремих видів продукції має стати не вигідним і призупинитися, незважаючи на наявний споживчий попит. Інакше – кризи не минучі. Зростання частки ВВП, що покриває трансакційні витрати, відбиває непродуктивне витрачання ресурсів. Отже, частина ресурсів буде витрачатись на покриття витрат (збитків), що призводить до зниження рівня рентабельності, а в кінцевому підсумку – зростання цін на продукцію/послугу.

Ось чому функція мінімізації трансакційних витрат корпорації виступає індикатором прогресивності розвитку національної економіки, а рівень питомих трансакційних витрат – критерієм ефективності та цілеспрямованості державної політики щодо покращення інституціонального середовища [7, с. 214–215; 9]. Серед основних причин зростання трансакційних витрат визначають приватизацію державних підприємств та створення нових, які потребують від нових власників покриття початкових витрат на забезпечення захисту прав власності, тобто зростання трансакційних витрат відображає приховані витрати неефективного розподілу/використання ресурсів та зниження транспарентності діяльності [4].

Отже, для корпоративного сектору економіки трансакційні витрати являють собою сукупні витрати, які за своїм походженням (керовані та опортуністичні) утворюються при взаємодії корпорації з інституціональним середовищем (легальним і нелегальним) на всіх етапах відтворювального процесу. Трансакційні витрати (грошові та безгрошові) кількісно накопичуються у процесі трансакцій через недосконалість легальних ринкових інститутів чи їхню відсутність. Це ті витрати, які господарюючі суб'єкти змушені витратити у певному інституціональному середовищі, або на зміну інституціонального регулювання, формуючи попит на нові інститути: зростання трансакційних витрат підвищує попит на прозоре регулювання інституційних угод.

Трансформація інституціонального середовища змінює умови функціонування господарської системи, структуру відносин, внутрішні та зовнішні умови поділу праці, інтеграції, конкуренції тощо. Витрати на створення та функціонування певного типу інституту з погляду доцільності його створення мають бути меншими, ніж існування попереднього. Отже, рівень трансакційних витрат є показником ступеня недосконалості інституціонального середовища та кількісною мірою недосконалості інститутів. Пропозиція щодо зміни інститутів з боку державних органів супроводжується витратами на їхнє впровадження та застосування. Сукупність таких витрат запропоновано виокремлювати в інституційні витрати (або витрати інституційних трансакцій), наприклад, витрати на реалізацію економічної, промислової чи будь-якої іншої політики є інституційними витратами [10; 11, с. 40–45]. Останні є специфічним видом витрат, аналіз та управління якими може впливати на зміну їх структури, а згодом і на зміну якісних властивостей інституціонального континуума корпорацій. До такого типу змін, наприклад, відносяться зміни норм оподаткування, використання ресурсів, технологічні, екологічні норми тощо. Прагнення корпорацій знизити інституційні та трансакційні витрати стимулюють державні органи влади до пошуку і встановлення таких інститутів (норм, обмежень, санкцій), які ставали вигідними та несуперечливими для виконання корпоративними структурами за визначеним алгоритмом.

Від кількості учасників ринку, які зацікавлені у появі певного інституту, залежить рівень попиту на нього, який має задовольнятися легальною пропозицією, ініціатором якої можуть виступати як корпоративні структури, так і держава. Зі зростанням трансакційних витрат зростають вимоги до інституціонального регулювання тієї чи іншої сфери корпоративного управління. Чим вищою є інституалізація економічних відносин, тим нижчими є трансакційні витрати їх учасників [3, с. 120–125; 18, с. 167–189]. Більша кількість учасників, використовуючи певні інституціональні норми, окуплять інституціональні витрати, які несе держава для їх впровадження та функціонування.

Забезпечення мінімізації як інституційних, так і трансакційних витрат досягається завдяки урівноваженню між попитом на встановлення нових чи вдосконалення діючих інститутів та їх пропозицією. Корпорації окупають обидва типи витрат: трансакційні витрати (як за товарними, так і за грошовими трансакціями) – це прямі витрати через недосконалість ринкових, інституційних відносин, необхідність захисту правочинів та ентропію ринкової інформації, а також трансакційні витрати тією їхньою часткою, яка відображається у витратах інституціональної дії та витрачається корпорацією на впровадження і застосування нових інститутів, підтримування комунікацій з інституціональним середовищем, а також забезпечення певної ефективності механізму реалізації прав власності. Цей вид трансакційних витрат не елімінується прямими трансакційними витратами.

Таким чином, можна стверджувати, що зростання трансакційних витрат стимулює корпорації до формування нових інститутів, які здатні утримувати та підвищувати їхню конкурентоспроможність на певному рівні. Витрати щодо пропозиції певних інститу-

тів, їх створення та функціонування, які можуть бути запропоновані державою як легальні, компенсують інституційні витрати. Останнє має позитивний ефект, оскільки такі витрати виправдовують себе й у вигазі будуть усі учасники трансакційних відносин, включаючи державу.

Отже, трансакційні витрати можна виділити з загальних витрат корпорації, серед яких виокремлюються прямі трансакційні витрати, що формують певний попит на інститути: платежі за специфікацію прав власності, банківській відсоток, представницькі та управлінські витрати, витрати на відрядження, інформаційно-консалтингові та нотаріально-юридичні послуги, послуги зв'язку, реклами, аудиту, маркетингу, платежі за інформаційні та інтелектуальні ресурси, а також інші витрати, що безпосередньо пов'язані з економічною діяльністю корпорації. Трансакційні витрати інституційної дії, що пов'язані зі створенням, впровадженням та використанням нових інститутів, чи вдосконаленням діючих, які стимулюють їхню пропозицію щодо появи нових інститутів і створення, відповідно, нових інституціональних умов діяльності корпорацій. До останніх відносяться: страхування, відрахування до позабюджетних фондів, сплата послуг банку, державної експертизи, контролю і нагляду, сертифікації/ліцензування, освіти персоналу, охорони здоров'я, комунальних, санітарно-екологічних послуг тощо. Проте суб'єкти трансакційних відносин зацікавлені у створенні нових умов інституціонального регулювання, доки ціна на їх створення буде нижчою, ніж трансакційні витрати, які вони покривають [22, с. 121–124]. Тому ці витрати можна вважати такими, які несуть корпорації. Однак процес визначення попиту чи пропозиції на інститути може затягуватися (призупинятися), оскільки витрати на їх створення перевищують трансакційні витрати внутрішнього управління в корпорації.

Досліджуючи механізми координації, неможливо обійти організаційну функцію механізму регулювання, яка у межах інституалізації механізму державного регулювання розвитку корпорацій поєднується з функціями регламентації та контролю. За рахунок раціональної організації ефективність національної інституціональної системи залишається однаковою для різного співвідношення державного та ринкового впливу [22, с. 127–130]. Держава в особі уряду уповноважена проводити свою політику у різних сферах суспільного життя завдяки організаційній функції, яка, на наш погляд, має здійснюватись за двома векторами. Перший з яких – цілевизначення, тобто досягнення встановленої мети та виконання таких завдань, як: визначення правового статусу форм власності (приватної, державної, муніципальної, комунальної тощо); узаконювання позитивних інституцій господарської діяльності; регламентація відносин виробників і споживачів, дистриб'юторської та зовнішньоекономічної діяльності, вимог до екологічно небезпечних виробництв; визначення меж обов'язків і відповідальності корпорації перед державою. Другий вектор – це примусове виконання економічними суб'єктами законодавчо визначених норм і правил господарської діяльності, де держава виступає арбітром (контролююча складова організаційної функції) господарських зв'язків і відносин, виявляє порушення, вживає відповідних санкцій до порушника інституцій.

Для здійснення організаційної функції необхідна нормативно-правова регламентація прав і обов'язків органів державної влади та учасників корпоративного ринку. При цьому дуже важливо відокремлювати функції держави щодо забезпечення умов ефектної діяльності корпорацій, функціонування ринків, примусу до виконання інституціонального порядку, що й відрізняє організаційну функцію від розподільної, яка тільки перерозподіляє ресурси, що надані у розпорядження держави. У наукових дослідженнях це розмежування проводиться за допомогою понять “ринкової влади”, “економічної влади”, “корпоративної влади”, “сили держави” [15; 22, с. 5–6; 23; 24, с. 205–210; 25–27], які пояснюються через механізми застосування погроз, обмеження свобод, су-

дочинства у поєднанні з ідеологічними та соціально-комунікативними щодо забезпечення легітимності юридично визнаного інфорсменту.

Таким чином, виконуючи організаційну функцію, державні органи влади здатні забезпечувати виконання інституційних норм та правил та здійснювати інфорсмент. Виходячи з цього, організаційна функція полягає у:

- організації нормативно-правової діяльності щодо створення законів та організації їх виконання;
- організації виконання фіскальних норм, завдяки яким держава забезпечує виконання своїх внутрішніх і зовнішніх функцій, а також впроваджує державну політику у відповідних сферах суспільного життя;
- встановленні меж адміністративного, економічного та іншого втручання, що контролюють соціально-економічні та організаційно-економічні відносини;
- здійсненні впливу на розвиток інституціонального середовища щодо усвідомлення необхідності легітимізації економічної діяльності;
- реалізації економічної та політичної влади щодо забезпечення контролю за витрачанням національних ресурсів у коротко- та довгостроковій перспективі.

Слід звернути увагу на зауваження західних фахівців про те, що державні органи виконавчої влади наділені повноваженнями з забезпечення організації та реалізації державних політик, які передбачають їх здатність планувати та виконувати господарські та політичні рішення, забезпечувати транспарентне виконання законів та їх удосконалення [27, с. 20–22].

Отже, організаційна функція механізму державного регулювання інституціонального середовища дозволяє урівноважувати корпоративну владу (вплив ринкових механізмів) та державну, що в ідеальному варіанті у режимі функціональної координації реалізує підхід, у якому держава підтримує високу транспарентність та ефективність ринку, а останній – державу, завдяки ліквідації (пом'якшенню) “відмов” кожного з них.

Беручи до уваги, що інститути як обмежуючі норми створюють та пролонгують параметри впливу на найважливіші чинники інституціонального середовища корпорації, то держава, як суб'єкт відтворення інститутів, виконує своєрідну функцію програмування розвитку. Виходячи з того, що створення, впровадження, вплив і розвиток інститутів має відносно великий лаг (від зародження до модифікації або знищення) функціонування, то держава наділена функцією стратегічного програмування розвитку суб'єктів господарювання. Під стратегічним прогнозуванням розуміється встановлення відносного стабільного інституціонального режиму функціонування економічних суб'єктів, що допомагає програмувати, передбачати, контролювати та корегувати тенденції розвитку впродовж тривалого періоду. Останнє відображає динаміку інституціональних трансформацій того, що заважає, або гальмує розвиток, та того, що спроможне вдосконалювати інституціональний порядок та середовище функціонування корпорацій.

Особливістю державного стратегічного програмування, на відміну від стратегічного управління, є те, що цей метод поєднує аналітичні та організаційні аспекти. Стратегічне програмування актуалізує своє значення у зв'язку з особливостями протікання процесів демократизації та інформатизації суспільства, процедурами прийняття рішень у державному управлінні, а також механізмами державного регулювання інституціональних змін.

Ефективність методів і засобів стратегічного програмування інституціональних змін залежить від сфери застосування, особливостей розвитку об'єктів, на які направлений вплив, технологічних засобів, що забезпечують проходження інформації, а також моніторингу, прогнозу та аналітичних висновків. Тому для цілей державного регулювання розвитку корпорацій стратегічне програмування розглядається як цілеспрямований у часі пріоритетний напрям інституціональних змін (наприклад, у фіскальному законо-

давстві), що дозволяє розвинути потенційні переваги економічних суб'єктів завдяки виконанню чинних норм, правил і процедур, що регламентують нормативно-правову їх діяльність. Об'єктом стратегічного програмування є інституційні норми, що закладаються у законодавство на довгострокову перспективу (наприклад, кодекс), а предметом – стратегічні аспекти механізму управління інституціональними змінами. Приклади інституціональних змін можуть стосуватися регуляторних актів підприємницької діяльності, бухгалтерського, управлінського обліку, статистичної звітності, біржової діяльності корпорацій, модифікації міжнародних стандартів щодо співробітництва у питаннях економічної безпеки, захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Іншою особливістю стратегічного програмування є нестандартний життєвий цикл певних інституцій, у якому співвідношення основних фаз (ідеї, концепцій, принципів, механізму, процедур впровадження, аналізу реакцій на впровадження тощо) можуть значно відрізнятися [24, с. 14–18]. Особливо це стосується активних інституцій, таких, які діють у нестабільному інституціональному середовищі, проте прагнуть до стійкого функціонування, здатного до керованого (активного) відтворення. Або таких, що, наприклад, діють у нелегальному секторі, що потребує проектування окремого комплексу інституціональних змін щодо їх легалізації.

Таким чином, кожне інституціональне стратегічне програмування є своєрідним інноваційним проектом, ефективність дії якого закладається на далеку перспективу через еволюційний шлях інституціональних “спроб і помилок”. Отже, результатом стратегічного програмування інституційних трансформацій передбачається формування нового стану інституціонального середовища взаємодії суб'єктів господарювання, в якому проміжні результати мають не менше значення, ніж намічена кінцева мета. Через складності оцінювання ефективності та вимірювання якості інституціонального середовища, термін і тривалість потребують аналітичного супроводу та передбачення реакції – завдяки зворотному зв'язку, що дозволяє вносити відповідні корективи та вирішувати суперечності. Таким чином, з позицій цілевизначення інституціональних змін стратегічне програмування має розглядатися як мультипрограмне управління вдосконаленням інституціонального середовища функціонування економічних суб'єктів. Наприклад, необхідність активного втручання держави стосується не однієї, а відразу декількох сфер, які за принципом ланцюгової реакції вимагають визначення нових норм, які потребують удосконалення. Такими суміжними сферами можуть бути: реформування та реорганізація корпорації – антикризове управління – фінансове проектування; інноваційне законодавство – освітні стандарти – цільове програмування тощо.

Слід зазначити, що корпоративний розвиток завжди є багатоваріантним і таким, що залежить від обраних цілей та інструментів економічної політики держави. Виходячи з чисельних офіційних концепцій і програм розвитку (24 найменування), головними завданнями стратегії соціально-економічного розвитку в інституціональному корпоративному континуумі є модернізація системи державного регулювання, концентрація ресурсів у прогресивних галузях економіки, підвищення їх конкурентоспроможності на інноваційній основі, формування господарського механізму щодо перерозподілу ресурсів із безперспективних напрямів у виробничі системи новітніх технологічних укладів [6].

Висновки і пропозиції. Таким чином, функціональний підхід у формуванні інституціонального механізму реалізується через функціональний зміст державного регулювання. Кожна з розглянутих функцій інституціонального механізму державного регулювання розвитку корпорацій проявляється у чітко визначених завданнях, які реалізуються завдяки уточненню змісту розглянутих функцій, а саме: нормотворчої – як законодавчого забезпечення специфікації та захисту права власності, свободи контрактиції та відповідальності суб'єктів господарювання; координаційної – як обумов-

лення меж раціональної економічної поведінки суб'єктів господарювання, зниження невизначеності та ризиків, а її ефективність – періодичного вдосконалення; розподільчої – як спроможності до конгруентних рішень, які визначаються набором правил, процедур і механізмів контрактації, забезпечуючи ефективну діяльність всіх учасників ринку, стимулювання раціонального розподілу ресурсів з позиції результативності використаних матеріальних і нематеріальних корпоративних активів; організаційної – як багатоаспектний процес впливу на стан ринків; стратегічного програмування – як досяжності цілей у формуванні нового стану інституціонального середовища щодо узгодженої взаємодії суб'єктів господарювання, в якому проміжні результати мають не менше значення, ніж досягнення кінцевої мети.

Подальші наукові розвідки будуть присвячені пошуку методологічного інструментарію щодо формування моделі механізму інституціональних змін у сфері державного регулювання розвитку національних корпорацій.

Список використаних джерел

1. Оліфіренко Л. Д. Державне регулювання розвитку корпоративних структур: інституціональний аспект : монографія / Л. Д. Оліфіренко. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. – 356 с.
2. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 69–84.
3. Норт Д. Институции, институциональная зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. М. Я. Каждана ; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. – М. : Дело ЛТД, 2001. – 408 с.
5. Шаститко А. Е. Модели рационального экономического поведения человека / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 50–64.
6. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 № 1130. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-p>.
7. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 412 с.
8. Иванова Н. Ю. Трансакційні витрати як показник здоров'я економіки [Електронний ресурс] / Н. Ю. Иванова, Т. К. Кузнецова. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/popu/2002_1/7_10.htm.
9. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 56 с.
10. Дацій О. І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О. І. Дацій, М. В. Гаман, Н. В. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 368 с.
11. Архїєреєв С. І. Трансакційний сектор економіки України / С. І. Архїєреєв. – Х. : Константа, 2003. – 56 с.
12. Дугінець Г. В. Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні / Г. В. Дугінець // Научные труды Донецкого технического университета. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – Вып. 103-3. – С. 83–86.
13. Майбутнє України: стратегія поступу : монографія. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 304 с.
14. Шепеленко О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики : монография / О. В. Шепеленко. – Донецк : ДНЦЭиТ им. М. Туган-Барановского, 2007. – 360 с.
15. Біла С. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки / С. Біла. – К. : Видавництво УАДУ, 2001. – 407 с.
16. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / за ред. Л. П. Горкіної ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б. в.], 2010. – 759 с.
17. Прутська О. О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці [Електронний ресурс] / О. О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – 256 с. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=

EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=.

18. *Пустовійт Р. Ф.* Інституціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці : монографія [Електронний ресурс] / Р. Ф. Пустовійт. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 372 с. – Режим доступу : [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=.](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=)

19. *Оліфіренко Л. Д.* Інституціональні інструменти механізму державного регулювання розвитку промислових корпорацій [Електронний ресурс] / Л. Д. Оліфіренко // Модернізаційні процеси державного та муніципального управління : Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 4 квіт. 2014 року). – К. : АМУ, 2014. – С. 91–92. – Режим доступу : <http://amu.edu.ua/images/konf2014p2.pdf>.

20. *Olifirenko L. D.* Efficiency of Institutional Changes in the Context of Modernization of Governmental Mechanisms of Economic Development / L. D. Olifirenko // Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика : Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 14 листопада 2014 року). – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 137–139.

21. *Olifirenko L. D.* The Institutional Providing of the Governmental Regulation Mechanism of Industrial Corporations of Ukraine [e-resource] / L. D. Olifirenko Central European Journal for Science and Research. Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum. – Praha : Publishing house Education and Science, 2014. – № 2(4). – С. 101–105. – URL : <http://www.ukrnauka.ru/2014-04-02-SV/2014-04-02-SV-4.pdf>.

22. *Полтерович В. М.* Экономика теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.

23. *Бакуменко В. Д.* Реформи державного управління: співвідношення понять / В. Д. Бакуменко, С. О. Кравченко // Державне управління та місцеве самоврядування. Серія “Управління” : наук. вісник Академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 2 (8). – С. 7–19.

24. *Дементьев В. В.* Институты, поведение, власть : монография / В. В. Дементьев. – Донецк : ГВУЗ “ДонНТУ”, 2012. – 309 с.

25. *Корнай Я.* Дефицит : пер. с венг. / Я. Корнай. – М. : Наука, 1990. – 607 с.

26. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

27. *Фукуяма Ф.* Сильное государство: управление и мировой порядок в XX веке / Ф. Фукуяма. – М. : Хранитель, 2007. – 220 с.