

УДК 351.824:334.78:347

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

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Пропонується удосконалення механізму державного регулювання розвитку корпорацій, який дозволяє орієнтувати власників на мінімізацію трансакційних витрат та їхнього впливу на збільшення вигід від активів економічної та правової взаємодії на прикладі хімічної галузі промисловості.

Ключові слова: механізм державного регулювання, корпоративні структури, трансакційні витрати.

Предлагаются усовершенствования механизма государственного регулирования развития корпораций, который позволяет ориентировать собственников на минимизацию трансакционных издержек и их влияния на увеличение выгод от активов экономического и правового взаимодействия на примере химической отрасли промышленности.

Ключевые слова: государственное регулирование, корпоративные структуры, трансакционные затраты.

It is proposed improvement of state regulation of corporations, which allows owners to focus on minimizing transaction costs and their impact on increasing benefits from the assets of the economic and legal cooperation of example of the chemical industry.

Key words: mechanism of state regulation, corporate structure, transaction costs.

Постановка проблеми. Державна політика є засобом розвитку корпоративного сектору економіки. Визначаючи обмеження інституціонального середовища стосовно розміщення ресурсів, виявлення нових можливостей для ефективного використання наявних ресурсів і перспективних напрямів, державна політика ставить за мету формування потужних суб'єктів економіки, що зміцнюють свої позиції на світовому ринку. Інституціональні обмеження державної політики підпорядковуються законам і закономірностям, які під впливом визначених методів регулювання відбиваються на стані та характері виробничих, соціальних і політичних контрактів, що не завжди вдало адаптовані до експансії ринкової контрактації, де місцева та регіональна адміністрація виступають активними суб'єктами щодо визначення ефективності взаємодії всіх учасників контрактів. Вони уособлюють широкий спектр комбінаційної варіаційності умов, норм, правил, взаємозв'язків, які складають зміст та відображають характер відносин за ієрархією управління. Сукупність таких умов, норм і правил, а також відносин економічних агентів, механізмів інфорсменту складають інституціональне середовище функціонування корпорацій та структурують інституціональну сферу їх діяльності. Чим ширше та різноманітніше адміністративний інструментарій, тим інтенсивніше протікає процес розвитку великих корпоративних структур. Останні є основною формою ведення бізнесу, забезпечуючи конкурентоспроможність держави та її економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність корпорацій у країнах з розвинутою ринковою економікою привела до створення ділових практик, які лягли в основу інститутів державного та корпоративного управління. Ефективність функціонування системи інститутів пов'язана з рівнем і структурою трансакційних витрат, які розглядаються як витрати щодо встановлення, зміни або припинення прав власності та обов'язків, а також охороною цих прав. Гіпотеза Р. Коуза про економічну доцільність з мінімізації трансакційних витрат отримала поширення у наукових працях Дж. Стіглера, Х. Демсеца. Аналізу факторів на макрорівні, що визначають рівень та структуру трансакційних витрат, присвячені роботи О. Вільямсона, М. Дженсена, У. Меклінга, Е. Фамі, на рівні трансакційного сектору економіки – Д. Норта, Дж. Валліса, державного регулювання – А. Естама, Д. Мартіморта та ін. Оцінці трансакційного сектору економіки присвячені праці І. С. Коропецького, С. І. Архієреєва, І. П. Булеєва, методам вимірювання трансакційних витрат – О. В. Шепеленка, оцінці трансакційних витрат нелегальної економіки – Е. де Сото, а у бухгалтерському обліку – Е. С. Хендріксена та М. Ф. Бреда. Проте наразі у сучасній літературі з інституціональної економіки відсутні методичні та практичні рекомендації з кількісного оцінювання трансакційних витрат. Загальним прикладом такого оцінювання на рівні економіки США можна вважати роботу Дж. Вуолліса і Д. Норта [1]. Автори виявили різницю у підходах при визначенні трансакційних витрат споживачем, який вважає, що це – всі ви-

трати, вартість яких не увійшли у ціну покупки, а виробник вважає, що це – всі витрати, які він не сплачував би, якщо продав товар самому собі. Ці дослідники знайшли тренд, який проявлявся у зниженні питомих трансакційних витрат при складанні контракту і зростанні частки трансакційного сектору в економіці країни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Порівняння ефективності засобів державної політики дає підстави вважати, що головними факторами реалізації ефективної державної політики, яка надає можливість проявити відносний виробничий потенціал великим корпоративним структурам, полягає в удосконаленні інституціонального середовища та визначенні його характеристик. Пошуку адекватних та ефективних методик та інструментів реалізації державної політики стосовно стратегії розвитку корпоративних структур присвячуються ці наукові розвідання.

Мета статті. Метою цієї роботи є пошук ефективних потенційних можливостей державної політики щодо вироблення механізму державного регулювання та впливу державних інститутів на розвиток корпоративних структур. Для досягнення поставленої мети вирішуються науково-практичні завдання: виявити ключові фактори, що впливають на рівень та структуру трансакційних витрат у контрактації, де місцева та регіональна адміністрація виступають активними суб'єктами стосовно визначення ефективності взаємодії всіх учасників контрактів; визначити можливості залучення трансакційних витрат до аналізу дієвості державних інститутів на ефективність корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах загострення конкуренції виникає потреба державного управління у практичному застосуванні теоретичних положень інституціональної теорії щодо оцінки впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності корпоративного сектору економіки. Оскільки офіційне вимірювання трансакційних витрат – відсутнє, скористаємося непрямыми показниками з вибірки фактичних витрат, а саме: відсотків за кредитами, адміністративних витрат, витрат на відрядження, на розвиток, проведення переговорів та зустрічі з партнерами, оплату послуг зв'язку, консалтингу, інформативно-обслуговуючих функцій, реклами, аудиту, нотаріальних та юридичних послуг, оплата витрат на управління та представницьких послуг та інше. До цього переліку загальноуправлінських витрат слід віднести загальнокомерційні витрати: роздрібною та гуртовою торгівлі, за лізинговими операціями та операціями з нерухомістю, орендою, толлінгом, логістичні витрати. А також витрати колективного характеру, направлених на підтримку зв'язків з громадськістю, профспілками, іміджу компанії, інституціональних відносин з місцевою владою тощо.

Таким чином, визначається дуже широкий спектр послуг, оплату яких можна вважати трансакційними витратами. Оскільки аналітична практика врахування трансакційних компаній тільки формується, аналіз рівня та структури трансакційних витрат може стати ефективним інструментарієм для оцінювання способів і методів адекватного формування інтегрованих об'єднань.

Вперше, хто звернув увагу на зменшення питомих трансакційних витрат та довів ефективність вертикальної інтеграції завдяки вирішенню проблеми подвійної націнки ("подвійної маржі"), був Дж. Спенглер [2], який разом з його послідовниками виявив переваги від злиття компаній та їх лідируючого позиціонування на взаємозалежних ринках. Спираючись на аналіз інтеграції "виробник – продавець", дослідники довели, що інтегрована галузь здатна запропонувати нижчу ціну, а тому – отримати більший прибуток, ніж неінтегрована. Також був розкритикований антимонопольний підхід у оцінюванні ефективності злиття, поглинання або будь-яких інших форм об'єднання та обмеження вертикальної інтеграції як такої, що треба доводити та виправдовувати її доцільність. Насичення внутрішнього ринку, зростання добробуту працюючих, розширення виробництва товарів дозволяють вважати вертикальну інтеграцію ефективною формою саме завдяки уникненню "подвійної маржі", зростанню економічного ефекту та інших позитивних ефектів, на відміну

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

від доказів, які потребує антимонопольний орган від корпорацій [3; 4]. Проте проведений аналіз, що знайшов відгук у багатьох подальших дослідженнях, звернув увагу на необхідність врахування специфіки галузей (“специфічних активів”), попередніх етапів розвитку, системи ціноутворення та інших факторів, характерних для вітчизняної економіки.

Особливої уваги потребує корпоративний сектор економіки як реальний сектор ринкової економіки. Фактори, що відбивають особливості сучасних умов розвитку інституту корпорації з позиції їх державного регулювання, охарактеризовані у таблиці. Державне регулювання розвитку корпоративних структур досягається за рахунок розвитку інституту корпорації, логіка якого має здійснюватись відповідно до економічної та промислової політики держави. Розуміння значущості державної політики як такої, що забезпечує інституціональні умови ефективного функціонування корпорацій, дозволяє запобігти кризових явищ на макрорівні, визначати першочерговість етапів економічного розвитку галузей економіки та підтримувати корпорації, які реалізують стратегічно важливі державні проекти.

Таблиця

Фактори, що характеризують державний вплив на розвиток інтегрованих корпорацій

Фактори	Характеристика
1	2
Політичні (ідеологічні)	Політична стабільність, визначеність внутрішньої політики: легітимність, публічність, результативність державних заходів щодо принципів державного регулювання економіки. Поширення практики публічного розгляду питань та поширення позитивного досвіду. Покращення інституціонального клімату. Політика активної зайнятості населення. Відокремлення політичної влади від бізнесу. Реформування судово-виконавчої системи. Уникнення неформального узгодження інтересів влади та бізнесу. Збереження політичного контролю реалізацією державних функцій у процесі інтеграції корпоративних структур. Адекватність політико-державного інструментарію реалізації стратегії розвитку
Економічні	Завершення етапу первинного накопичення капіталу мотивує зацікавленість корпоративного капіталу до взаємодії з владою з метою легалізації бізнесу та формування стабільної діяльності в нормативно-правових ланках. Стабілізація економічно-господарської системи, антикризовий моніторинг, позитивні зміни інституціональних норм і механізмів їх виконання, що ставить за мету – розвиток ринкових інститутів: оподаткування прав власності, банківського права, антимонопольного регулювання, органів влади, судово-виконавчої влади. Легітимізація результатів приватизації та захист державою легітимності прав власності. Удосконалення системи законодавчих норм та актів, що визначають діяльність корпорацій: інвестиційні пільги, зменшення ставки ПДВ та механізм його повернення, ефективний державний контроль за фінансовими потоками в країні. Впровадження наскрізної облікової політики щодо контрактної ціни експорту-імпорту, повернення ПДВ по курсу на дату валютування, удосконалення оподаткування кінцевої продукції інтегрованої корпорації
Організаційні	Визначення критерію ефективності діяльності корпоративних структур та оцінка виконавчого менеджменту як головного щодо зростання їх капіталізації. Функціональний менеджмент власників компаній реалізує стратегічні заходи у радах директорів, а керівники інтегрованих структур – управління капіталом на рівні головної компанії. Організація патентування, ліцензування, сертифікації, експертизи та прогнозування розвитку окремих секторів економіки у кооперації з науковими установами та корпоративними структурами, виявлення тенденцій розвитку галузей економіки, НТП, що дозволяють на різних рівнях управління приймати рішення про вибір стратегії кооперації та інтеграції між країнами у рамках інноваційно-технологічної взаємодії, що дозволяє удосконалити якість законодавчої бази України. Вироблення прогнозних проектів взаємодії науки, бізнесу і держави може стати складовим державних прогнозів розвитку країни, реалізація яких дозволить упровадити нові форми і механізми управління розвитком корпоративними структурами, у яких закладені: захист внутрішнього ринку вітчизняної продукції; консолідація фінансових ресурсів корпорацій з метою розвитку ринку праці та розширення бази оподаткування за рахунок завантаження потужностей, будівництво нових виробництв, мультиплікативний ефект поліпшення ситуації у суміжних виробництвах – енергетиці, транспорті, будівництві, сільськогосподарському виробництві та ін. Посилення контролю держави за використанням капіталу компаній, включаючи статистичний моніторинг процесів злиття, поглинання, формування ефективної моделі корпоративних фінансів, що передбачає становлення якісної системи відносин власності та контролю

Закінчення табл.

1	2
Соціокультурні	Формування соціальної відповідальності корпорацій як методу ведення бізнесу, відповідальність корпорацій за вироблений продукт/послугу, за результат споживання, працюючих, партнерів тощо. Активна соціальна політика корпорацій та соціально-політичні зобов'язання, які підтверджують статус корпоративної відповідальності щодо своєчасної сплати податків, виплати заробітної плати, забезпечення робочими місцями, збереження здоров'я та працездатності працюючим, профлікування, розвиток соціальної інфраструктури, а також благодійну діяльність. Таким чином, держава гарантує збереження кадрового потенціалу шляхом забезпечення безпечних умов праці, додаткового медичного страхування, додаткового пенсійного страхування, додаткової відпустки, систем компенсацій та відшкодувань. А також забезпечення професійного навчання, умов відпочинку та оздоровлення, інші преференції у соціальній сфері. Держава визначає мінімальні соціальні вимоги до соціальної відповідальності корпорації через встановлення мінімальних ставок, тарифів, норм, вимог до змісту державної соціальної політики, делегуючи таким чином частину своїх соціальних функцій. Корпоративна відповідальність понад рівень мінімальних вимог, визначених державою, приймає додаткові зобов'язання перед суспільством. Зацікавленість держави у соціальній та корпоративній відповідності полягає у: довгостроковому закріпленні працюючих; підвищенні рівня конкурентоспроможності; ідеології відповідальності працюючих; підвищення статусу корпорації у суспільстві; створення високоетичних відносин між працюючими та керівництвом, постачальниками, споживачами, державними органами влади та ін. Вироблення та впровадження соціальних стандартів, які базуються на нормах державної політики та контролюють ефективність використання ресурсного капіталу корпорації, інтелектуального, інформаційного, нематеріального активів
Екологічні	Фактори, що формують державну політику в екологічній сфері діяльності корпорації включають: екологічну безпечність, збереження енергетичних, мінеральних, водних та інших природних ресурсів, зменшення промислових викидів; утилізація відходів і сміття; рекультивацію земель. Способи реалізації екологічної відповідальності включає: впровадження системи екологічного менеджменту за стандартом ISO 14001, застосування енергозберігаючих та еколого-безпечних технологій; сертифікацію лабораторій для моніторингу природного навколишнього середовища, які попереджають негативний вплив на стан навколишнього середовища, запобігають виникненню аварій та їх наслідків, що, в остаточному рахунку, зменшують витрати корпорацій та бюджетних коштів. Екологічна політика держави проявляється в активності корпорацій щодо ефективності інвестиційно-екологічних проектів та екологічно відповідальних інвестицій, які реалізуються компаніями в умовах застосування високих технологій виробництва, енергозощадження та гарантування високої якості продукції. Екологічно відповідальні інвестиції мають містити критерії, серед яких можуть бути: етичності інвестицій, ефективності інвестицій, що вимірюють вплив на навколишнє середовище, які повинні мати методичне забезпечення їх визначення. Створення єдиної системи стандартизованих показників допомогло б визначати ефективність застосування методів і механізмів політики у цій сфері

Інституціональна теорія доводить та управлінська практика підтверджує, що інтеграція вважається одним з ефективніших способів зменшення трансакційних витрат у структурі витрат великих корпорацій [5–9]. У вирішенні питання способу об'єднання у вертикальну інтегровану структуру слід проаналізувати систему вертикальних обмежень, які визначаються у контрактах різних типів. Варіації цих обмежень обумовлюють систему заходів щодо зростання ефективності діяльності учасників об'єднання впродовж всього технологічного “ланцюжка”, що остаточно ставить за мету зростання обсягів виробництва та зниження собівартості кінцевої продукції. Як наслідок – всі учасники інтегрованої структури за технологічним “ланцюжком”, створюючи додану вартість на своєму етапі, можуть отримати різноманітні ефекти, в тому числі й синергійні наприкінці. Ці дослідження підтверджують цю гіпотезу, для обґрунтування якої на прикладі хімічних корпорацій аналізувалися:

- цінова (трансфертна) політика вертикально інтегрованих корпорацій;
- можливість зміни технології виробництва (або іншого виробничого фактора);
- можливості спільного інвестування великомасштабних проектів і програм;
- стійкість розвитку в умовах цінового тиску (дискримінації та демпінгу);
- функціонування в умовах інфляції;
- зміни режиму оподаткування залежно від технологічних характеристик вироблення кінцевої продукції та можливість оптимізації системи оподаткування, трансфертних та інших розрахунків;
- підвищення надійності постачання та оптимізація мережі “виробництво – дистрибуція”.

Цінова трансфертна політика. Рівень трансакційних витрат значною мірою обумовлює рівень ціни продукції тієї чи іншої корпорації. За експертним оцінюванням чисті витрати обігу, які можна вважати трансакційними, становлять від 40 % до 70 % всіх витрат обігу [8, с. 158]. Тільки на ринку досконалої конкуренції ефективність вертикальної інтеграції зникає. Виходячи з логіки ціноутворення, всі хімічні корпорації намагаються знижувати ціни на сировину, матеріали, логістичні послуги та збільшити ціну своєї продукції, щоб збільшити прибуток. Вертикально інтегровані структури не закладають у механізм формування собівартості продукції рентабельність проміжних етапів виробництва, що безпосередньо впливає на ціноутворення кінцевої продукції й послуг. Тому великі компанії для підвищення своєї конкурентоспроможності визначають цінову політику як систему внутрішньокорпоративного трансфертного ціноутворення. Зміст і форми внутрішнього ціноутворення можуть бути різними: зниження цін на продукцію первинних стадій переробки сировини; застосування внутрішніх платіжних фінансових інструментів (наприклад, векселів та ін.); переведення окремих виробничих етапів на принципи внутрішнього толлінгу; закупівля сировини та матеріалів на первинних стадіях виробничого процесу для подальшої переробки на основі внутрішнього толлінгу. Однак економічні підрозділи компаній мають нерозв’язані проблеми щодо зниження трансфертних цін через відсутність методики та процесуальних заходів з їх розв’язання. Тому наразі має місце суб’єктивізм у вирішенні та прийнятті рішень щодо концентрації ресурсів та кооперації з партнерами. Для вирішення цих питань хімічним компаніям пропонується алгоритм прийняття рішень з урахуванням зміни трансфертних цін в умовах вертикального принципу інтеграції.

Можливість зміни технології. Розглядаючи принципи зниження ціни на проміжну та кінцеву продукцію за рахунок зменшення (або виключення) трансфертної надбавки при незмінних витратах на виробництво продукції, для оцінювання вертикальних обмежень інтегрованих компаній слід передбачити можливість зміни інших факторів виробництва. До таких факторів, перш за все, відноситься технологія виробництва, принципи якої можуть змінитися під впливом НТП у бік здешевлення собівартості, заміщення дефіцитних ресурсів недефіцитними, що, до речі, може виступати однією з цілей інтеграційного процесу. Особливо фактор технології важливий, коли виробник не може вплинути на ціноутворення попередніх етапів підготовки сировини, або допоміжних матеріалів для власного виробництва. За рахунок зміни технології вертикальна інтеграція дозволяє знизити питомі витрати виробництва та отримати додаткові, так звані конв’єргентні ефекти за рахунок того:

- що змінюється ринковий профіль компаній через зміну постачальників і конкурентів на ринку;
- зменшення учасників ринку тягне за собою зміну конкурентів, які можуть проявити потенційні можливості на свою користь;

– з’являється можливість отримати цінову перевагу за рахунок використання проміжної продукції для виготовлення різних виробів кінцевого споживання та зниження питомих витрат на їх виготовлення.

Таким чином, вертикальна інтеграція дозволяє зменшити витрати на виробництво за рахунок внутрішніх факторів організації, надаючи додаткові суспільно корисні ефекти: наповнення внутрішнього ринку, стимулювання споживчого попиту, зайнятості населення, оптимізації використання ресурсів особливо тих, що не поновлюються і т. ін., які посилюють мотивацію власників до інтеграції. Незважаючи на тягу до використання, можливо, свого монопольного стану, інтеграція дозволяє заощадити прямі й непрямі витрати на виробництво товарів і послуг, а також скоротити транзакційні витрати, пов’язаних зі зміною технології.

Можливість спільного інвестування великомасштабних програм і проектів. Ризики розширення та зростання обсягів виробництва пов’язані зі зростанням транзакційних витрат, що деякою мірою на перших етапах СОНТ дезінтегрують грошові потоки компаній. Для вертикально інтегрованих структур, навпаки, з’являються можливості проінвестувати спільні програми і проекти за умови консолідації інтересів партнерів. Відомо, що зменшення оборотних засобів негативно впливає на абсолютні показники виробництва. Особливо це ризиковано в умовах інфляції, що саме і відбувається в українській економіці. Формування цінового механізму за ринковими принципами змушує незалежні компанії закладати у ціну всі можливі ризики, а також інфляцію, що збільшує остаточну ціну товарів і послуг. Для вертикально інтегрованих компаній компенсувати інфляційний фактор можна за рахунок трансферту цін у межах інтегрованої структури, що призводить до прискорення динаміки накопичення фінансових коштів як інвестиційного засобу компаній-партнерів.

Стійкість розвитку в умовах цінової конкуренції. Глобалізація економічних процесів вирівнює світові ціни з внутрішньонаціональними, що спричиняє швидке зростання цін на національному ринку, не обумовлюючись змінами факторів виробництва. Це ставить під загрозу ефективність зовнішньоекономічної діяльності та робить експорт не вигідним через слабку конкурентоспроможність вітчизняної продукції та розширює імпорт, що робить вітчизняні компанії банкрутами. Таку ситуацію можна спостерігати у більшості галузей вітчизняної економіки: легкої, машино- та приладобудівної, не вичислюючи й хімічної галузь.

Вихід, як завжди у подібних ситуаціях, знаходиться в інтенсифікації факторів виробництва та управління на основі пропозицій впровадження винаходів і НТП, удосконалення технології, модернізації виробництва так, щоб структура собівартості виробництва товарів і послуг відповідала світовій. Особливо це відчутно, коли учасники інтегрованої структури працюють на різних за характеристиками ринках, наприклад, монопольному та конкурентному – уникнути “подвійної націнки” вкрай важливо, що обмежує рівень прибутковості вертикально інтегрованої структури. Для утримання зростання цін необхідно серйозно займатися структурою витрат собівартості, яка у випадку застосування вертикального принципу інтеграції закладається на всіх етапах руху матеріального виробництва за технологічним циклом. Економія на перших етапах зберігає ефективність на наступних. Таким чином, стійкість в умовах цінової конкуренції забезпечується удосконаленням технології первинних етапів виробничого циклу та уникнення “подвійного нарахунку”.

Оптимізація системи внутрішнього оподаткування. У практиці, наприклад, транснаціональних корпорацій, використовуючи механізм трансфертного ціноутворення (*transfer pricing*), податки сплачуються у тій країні, де податкові ставки нижчі. Принцип так званої нейтральності податків (*tax neutrality*) означає, що вони не будуть впливати

на будь-які аспекти інвестиційних рішень (наприклад, розміщення інвестицій або вибір інвестора). Проте нейтральність може бути й внутрішньою, тобто і ціни, і тарифи, що встановлює вертикально інтегрована компанія у фінансових відносинах зі своїми партнерами, визначаються не ринковим попитом і пропозицією, а механізмом внутрішньо-корпоративного трансферу.

Таким чином, знижуючи або підвищуючи ціновий трансферт за етапами технологічного “ланцюжка” чи контрактами, можна управляти потоками виручки від реалізації продукції та прибутком так, щоб загальна сума податків зменшувалась. Однак такі можливості можуть бути обмежені, з одного боку, складовими собівартості продукції попереднього виробничого етапу, а з іншого – ринковою кон’юнктурою “вхідних ресурсів” і “вихідних” ресурсів.

Управління внутрішньокорпоративним ціноутворенням дозволяє у випадку збитковості одного виробничого етапу інтегрованої компанії підвищувати внутрішні ціни за “вхідними” ресурсами, що надасть можливість мінімізувати ціну на наступному етапі. Або, навпаки – мінімізація внутрішньої ціни на “вході” (ціна постачання) надасть можливість збитковому підрозділу (партнеру) вийти на ринкову ціну. Мінімізація внутрішньокорпоративного цінового трансферу ставить за мету підвищення ефективності фінансової діяльності вертикального об’єднання корпорацій (з від’ємного балансу податок не сплачується). Відтак загальний податок з прибутку – зменшується, податкове завантаження – знижується.

Оптимізація системи внутрішньокорпоративного оподаткування, трансфертних та інших платежів дозволяє вертикально інтегрованій корпорації ефективно застосовувати механізми податкової економіки та знаходити варіанти найбільш сприятливі для своєї діяльності: укладання контрактів з оренди майна, лізингу, дистриб’юції готової продукції та ін. Проте інтегрована корпорація може вживати й інших заходів зниження рівня оподаткування. Головна компанія також може проводити операції з іншими організаціями (наприклад, будівельними – за собівартістю), уникаючи податку з доданої вартості. На заощаджені кошти можна здійснювати самоінвестування.

Оптимізація мережі “постачання – дистриб’юція”. Багато дослідників звертають увагу в питаннях оцінки ефективності інтеграції на підвищення гнучкості та надійності логістики за технологічним “ланцюжком”, що є особливо актуальним в умовах загострення конкуренції. Якщо виробники, а кожен з них є постачальником у переробці більш високого рівня, направляють всю вироблену продукцію на наступний етап, не виходячи за межі інтегрованої структури, то кожен з них виробить більше продукції/послуг і, відповідно, отримує більше прибутку ніж, якщо деяку частку обсягу проміжної продукції вільно реалізовуватимуть на ринку, завдяки гарантованому завантаженню потужностей, мінімізації витрат на постачання та дистриб’юції готової продукції.

Для такої організації логістичних потоків, коли виробники проміжної й кінцевої продукції об’єднані в один “ланцюжок”, спостерігається синергійний ефект – сума прибутку інтегрованої компанії більше сум прибутку незалежних виробників. Це додатково доводить, що інтегрована структура може уникнути зайвих “подвійних обрахунків”. Інвестиції дозволяють маневрувати при виборі інвестиційних програм і проектів, що перетворює цей процес на самоінвестування.

Висновки і пропозиції. Підвищити конкурентоспроможності держави та корпоративних структур можна за рахунок реформування відносин власності, створення ефективної кредитно-фінансової системи. Останнє відбувається через зміни інституціональних складових, які спираються на різні форми координації державного регулювання щодо мінімізації трансакційних і трансформаційних витрат, а також стабільності функціонування економічних суб’єктів. У міжнародній практиці процес оптимізації транс-

акційних витрат не ставить за мету знищення трансакційного сектору, а навпаки, його зростанню, що, у кінцевому рахунку, сприяє високим темпам розвитку та підвищенню рівня життя населення за рахунок оптимізації фінансових, комерційних та інвестиційних потоків. Проте механізми оптимізації трансакційних витрат компаній мають відповідати таким критеріям: бути легалізованими, спрямованими на мінімізацію ціноутворення та позитивно корегуватися з ним, стимулювати власників до прогресивного розвитку своїх компаній, підвищення якості товарів і послуг.

Використання такого підходу дозволяє сформувати відповідний інформаційний базис державного механізму управління трансакційними витратами, визначити ефективні напрями їх зниження та мотивувати власників на мінімізацію їхнього впливу щодо збільшення вигід від активів економічної та правової взаємодії, стандартизувати та нормалізувати операційну діяльність корпоративних структур, оптимізувати фінансові потоки в країні.

Список використаних джерел

1. Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970, in Standley Engermann and Robert Gallman (eds), Long-term factors in American Economic Growth. – Chicago : University of Chicago Press, 1986. – P. 95-161.
2. Spengler J. Vertical Integration and Anti-trust Policy [Електронний ресурс] // Journal of Political Economy. 1950 – Vol. 58. – P. 347-352. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1828887?uid=3739232&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=56253831073>.
3. Demsetz, H. Ownership, Control and the Firm [Електронний ресурс] // Organization of Economic Activity : Basil Blackwell. – 1988. – P. 65-68. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/40228660?uid=3739232&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=56253831073>.
4. Posner, R. Natural Monopoly and Its Regulation [Електронний ресурс] // Stanford Law Review. – 1969. – Vol. 21. – P. 547-642. – Режим доступу : <http://bookinist.net/books/bookid-265996.html>.
5. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва [Електронний ресурс] : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 р. № 1130. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-п>.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції” / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка: пер. с англ. / О. И. Уильямсон // Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.
8. 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.
9. Ющак Ж. М. Складові та оцінка трансакційних витрат [Електронний ресурс] / Ж. М. Ющак // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 2 (17). – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1422/1/52.pdf>.