

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.824:334.78:347

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПАРАДИГМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР****Л.Д. Олифиренко**, канд. техн. наук

Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР****L.D. Olifirenko**, Candidate of Technical Sciences

Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

**INSTITUTIONAL PARADIGM OF STATE REGULATION OF CORPORATE
STRUCTURES**

Обґрунтовані теоретико-методологічні засади формування інституціональної парадигми та удосконалення інституціонального середовища функціонування корпорацій, а також завдання державного регулювання відповідно до траєкторії державної інституціональної політики.

Ключові слова: державне регулювання, інституціональна парадигма, розвиток корпорацій.

Дано обоснование теоретико-методологических основ формирования институциональной парадигмы и усовершенствования институциональной среды функционирования корпораций, а также задачи государственного регулирования в соответствии с траекторией государственной институциональной политики.

Ключевые слова: государственное регулирование, институциональная парадигма, развитие корпораций.

Justification is given of the theoretical and methodological basis for the formation of institutional paradigms and improve the functioning of the institutional environment of corporations, as well as the tasks of government regulation in accordance with the trajectory of the state institutional policy.

Key words: government regulation, the institutional paradigm, the development of corporations.

Постановка проблеми. Найважливішим чинником державного механізму регулювання розвитку корпоративних структур є взаємодія базових інститутів, які структурують інституціональне середовище та визначають багатоаспектні умови та обмеження у діяльності корпорацій. Динаміка кількісного нарощування та якісного розвитку продуктивних сил корпорацій, їх концентрація й раціональне розміщення надають можливості об'єктивно оцінити стан економічної системи, визначити тенденції розвитку та перспективність економічного зростання. Організаційні форми господарювання породжують відповідні зміни в інституціональному середовищі: нові форми взаємодії, правила і норми у державному вимірі, механізми управління змінами тощо. Ці зміни можуть бути як прогресивними, так і мати антагоністичний характер. Тому інституціональний розвиток корпорацій потребує наукового обґрунтування щодо визначення траєкторії їх реформування, а також ролі та місця держави у питаннях удосконалення інституціонального устрою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність корпорацій у країнах з розвинутою ринковою економікою привела до створення ділових практик, які є основою інститутів державного та корпоративного управління. Гіпотеза Д. Норта про економічне значення інститутів отримала поширення у наукових працях Дж. Стіглера, Х. Демсеца, О. Вільямсона, Дж. Валліса, Д. Мартінорта та ін. Оцінюванню трансакційного сектору економіки присвячені праці І.С. Коропецького, С.І. Архієреєва, І.П. Булеєва, методам вимірювання трансакційних витрат – О.В. Шепеленко, В. Бодрова, М. Бутка, П. Гамана, В.Гейця, О. Кондрашова, С. Кравченко, оцінюванню трансакційних витрат нелегальної економіки – Е. де Сото, а у бухобліку – Е.С. Хендріксена, М.Ф. Бреда та інших. Методологічні та прикладні рекомендації інституціональної теорії залишаються малочисельними, незважаючи на різноманітність концепцій розвитку постприватизаційної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у найсучаснішій закордонній та вітчизняній науковій літературі з інституціональної економіки ві-

дсутні методичні та практичні рекомендації щодо визначення факторів впливу змін інституціонального середовища на рівень розвитку корпоративного сектору економіки. Отже, і відсутні відповідні показники, що оцінюють певні змін, їх ефективність та доцільність, а також їх зв'язок з трансакційними витратами компаній, які надавали б змогу оцінити ефективність управління корпоративною власністю.

Метою статті є обґрунтування концептуальних підходів до вироблення механізму державного регулювання та впливу державних інститутів на розвиток корпорацій. Для досягнення поставленої мети вирішуються науково-практичні завдання: виявити ключові фактори, що впливають на рівень та структуру трансакційних витрат; визначити можливості залучення трансакційних витрат до аналізу дієвості державних інститутів на ефективність корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Недостатній рівень розбудови ринкових інститутів в Україні зумовлений специфікою трансформаційних процесів, відсутністю достатньо цивілізованої практики відповідного інституціонального забезпечення економічних перетворень.

Інституціональна основа державного регулювання полягає у забезпеченні загальноприйнятної розуміння мети та змісту трансформації соціально-економічних відносин через встановлення нормативно адекватних норм взаємодії економічних суб'єктів, зменшення невизначеності та підвищення реплікативності їхньої діяльності.

У багатьох країнах, що розвиваються, інституціональні зміни, за припущенням Д. Норта, сприяють, в основному, діяльності, спрямованій на перерозподіл матеріальних благ, а не на їх виробництво, на створення монополій, а не умов для конкуренції, на обмеження можливостей, а не на їх розширення. Корпорації, що функціонують на такій інституціональній основі, не є продуктивними для суспільства, внаслідок чого інституціональна основа ще менше стимулює продуктивну діяльність. Нечітко визначені або неефективні права власності рідко сприяють збільшенню інвестицій, які спрямовуються на впровадження ефективних технологій та збільшують продуктивність виробництва, не передбачають довготермінових угод, необхідних для забезпечення прогресивних змін в економіці. За відсутності відповідних інститутів швидка масова приватизація контрпродуктивна.

Кожна корпорація прагне максимізувати позитивні результати, а інституціональна основа середовища має, за Нортом, "максимізувати можливості". Тому так важливі правила, що створюють сприятливий бізнес-клімат, стимулюють розвиток, визначають права власності, ефективність реорганізації, обмежують монополію та сприяють підвищенню добробуту суспільства. Адекватна структура інституцій не лише сприяє успішності, а й обумовлює перетворення "погано пристосованих частин організаційної структури, а це означає, що ефективні правила зупинять невдалі починання і сприятимуть вдалим" [1, с. 106].

Являючи собою один із факторів розвитку суспільства, інститути та їх структурні складові детерміновані законами розвитку. Іншими словами, факторні властивості інституціональної структури обумовлюють функціональні властивості та визначають внутрішні закономірності розвитку.

За допомогою концепту "інститут" можна зрозуміти та визначити механізми управлінського впливу держави на господарську поведінку корпорацій щодо регулювання їх розвитку, суспільних та соціальних преференцій, які не зводяться суто до ринкових.

Однак слід зазначити, що спираючись на достатньо сильну державу, неоінституціональна доктрина має спрямування до зменшення впливу держави на ринкову економіку заради нових правил гри та їх контролювання. Проте у нестабільні періоди, коли відбувається зміна або трансформація традиційних інститутів та вироблення принципово нових, роль держави значно зростає. На нашу думку, інституціональні компоненти реформування державного управління мають спиратися саме на такий інституціональний підхід.

Аналізуючи суперечності в питанні ступеня впливу державного регулювання на розвиток економічних суб'єктів, слід зазначити, що успішне реформування відбувається за умов “децентралізації розподілу можливостей виробництва економічних цінностей, рівно як і чітке політико-правове визначення такого розподілу”, а також створення системи обміну між приватними власниками “правами, які їм належать на майно”, закріплених політичним і правовим статусом [2]. Звичайно, ці умови недостатні для розвитку ринкових інститутів, але вони є мінімально необхідними для вироблення інструментів і механізмів державного регулювання розвитку економічних суб'єктів, які, на нашу думку, визначені недостатньо чітко, хоча є запитаними практикою управлінської діяльності. До їх числа, безумовно, відноситься й актуальність розвитку корпоративних структур.

В Україні продовжується формування нових організаційних структур, різних за походженням корпоративних структур, інтегрованих об'єднань, асоціацій, альянсів, що в цілому відбиває світові тенденції розвитку підприємництва. Створення корпоративних структур пов'язано, головним чином, з умовами формування акціонерного капіталу і роллю держави у відносинах з ним.

Для забезпечення ефективного розвитку корпоративних структур в умовах глобалізації економік країн світу важливо створити стабільне інституціональне середовище, передбачувана поведінка якого забезпечує додержання інтересів не тільки учасників економічних відносин, а широкого кола осіб, що беруть опосередковану участь у діяльності корпорації, виражаючи поліфункціональні інтереси, які не зводяться до інтересів тільки учасників.

Інституціональне середовище функціонування корпоративних структур характеризується:

- юридичними, соціальними, економічними, політичними правилами, за якими здійснюються процеси виробництва, обміну, розподілу та споживання (конституційне, майнове, виборне, контрактне право тощо);
- умовами та правилами, що регулюють відносини у публічній сфері (теорія суспільного вибору, теорія раціонально вибору тощо);
- умови та правила, що регулюють відносини у приватному сегменті (теорія прав власності);
- умови та правила поведінки корпоративних структур на контрактній основі (теорія корпорацій, теорія організаційних змін, інтеграційна теорія підприємств);
- суспільно-культурні правила поведінки економічних агентів (визнані цінності, соціальні норми, традиції, менталітет, звичаї, релігійні та моральні настанови, шаблони поведінки, ритуали тощо).

У кінцевому підсумку ці напрями економічного перетворення визначають фундаментальну роль інститутів у процесі пошуку структур, які змогли б оптимізувати соціально-економічний розвиток суспільства, хоча, як зазначав Д. Норт, такі позитиви спостерігаються незавжди. Історія людства знає чимало прикладів, коли інституціональні зміни призводили до тривалого соціально-економічного занепаду країни. Д. Норт пояснює цей парадокс таким чином: інституції створюються “швидше в інтересах тих, хто здатний виторговувати собі нові правила”, та “у світі з ненульовими трансакційними витратами” фактор відстоювання власних інтересів потужно впливає на ефективність досягнення значних результатів і, “враховуючи неподільність, властиву інституціям”, визначає напрям довготермінованої траєкторії економічних змін [1, с. 27].

Вихідну основу інституціонального підходу пропонується шукати у діяльності корпорацій, яка завжди здійснюється у певних умовах та обмеженнях. Тому дуже часто до основоположних категорій інституціональної теорії відносять обмеження, які “змушують їх (корпорації) розвиватися у суспільно продуктивних напрямках” [1, с. 155-156]. Інституціональні обмеження проявляються в обмеженні витрат часу, праці, ресурсів

тощо, тобто у вартості (досліджується у трудовій теорії), і зовнішньому – кількісному, обмеженні благ (вивчається маржиналізмом). Якщо внутрішні та зовнішні обмеження визначені, то саме вони визначають розмежування внутрішнього змісту – цілепокладання, а у зовнішньому середовищі – дії, яка була зовнішньою стосовно мети. Далі, якщо дію співставити з метою та включити у систему дій, скоординованих спільною метою, то отримуємо систему дій (операцій), які будуть являти собою порядок. А усталений порядок є правилом. Отже, можна побудувати патерн взаємопов'язаних категорій. Якщо вихідною категорією у цьому ряді є обмеження, то основною – інститут. Обмеження – це той самий інститут, але у визначеній формі. Інститут – певне обмеження, що розгортається у системі правил, норм, процедур, законів, організацій, умов тощо, формалізуючись в інституціональні форми.

Іншою категорією інституціональної теорії є категорія трансакційних витрат. Р. Коуз визначив їх як витрати, що виникають під час застосування цінового принципу ринкового механізму, та вказав причину виникнення фірм заради економії витрат, пов'язаних з трансакціями підприємця. Дослідник зазначив, що “за межами фірми зміну цін направляє виробництво, а координація здійснюється через серію обмінних трансакцій на ринку. У межах фірми ці трансакції елімінуються та замінюються діяльністю управляючого-координатора, який керує виробництвом” [3].

Більш повне визначення трансакційних витрат надано у роботах М. Майера, П.Р. Мілджрома, Дж. Робертса: трансакційні витрати включають у себе будь-які витрати, що виникли унаслідок неефективності спільних рішень, планів, укладання договорів і створення структур; неефективних реакцій на зміну умов господарювання; неефективного захисту угод. Тобто вони включають у себе все, що так чи інакше відбиває порівняльну продуктивність різних способів використання ресурсів й організацію виробничої діяльності [4]. При цьому відокремлюються два види трансакцій: ринкова, яка “являє собою обмін правами власності на блага, що походять від добровільного укладання угоди двох сторін”, та управлінська, яка “передбачає право одного з контрагентів, кому належить право прийняття рішень” [4].

Трансакційні витрати можна класифікувати, виходячи з особливостей здійснення трансакцій, виділяючи п'ять основних їх характеристик [5]:

- 1) ступінь специфічності ресурсів, якими обмінюються: загальні та специфічні;
- 2) ступінь тривалості та регулярності процесів трансакцій: довготривалі, регулярні, короткотривалі, одноразові;
- 3) ступінь впливу на майбутній стан корпорації: впливові та слабкі;
- 4) ступінь вимірювання кінцевих результатів: легко та складновимірювані;
- 5) ступінь автономності трансакцій: автономні, взаємопов'язані з іншими угодами – “витрати впливу”.

Аналіз рівня трансакційних витрат надає можливості порівнювати ефективність інституційних форм координації та взаємодії у державному управлінні. Так, ринкові механізми обміну порівняно ефективніші щодо економії інформаційних витрат, тоді як адміністративні процедури забезпечують скорочення витрат на проведення переговорів, проте ієрархічні структури мають більше витрат через “витрати впливу”. На внутрішньоорганізаційному рівні існує небезпека “відлінування”, а на міжорганізаційному – загроза “вимагання”. Ці особливості слід враховувати при вдосконаленні інституціональної державної політики щодо реорганізації господарюючих суб'єктів та адміністративного реформування органів державної влади.

Таким чином, інститути створюють інституціональне середовище, яке розуміється як сукупність основоположних політико-правових, соціальних, економічних і технологічних інститутів, що обмежують коло можливих рішень та визначають механізми вза-

ємодій для прийняття рішень у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання благ. Звідси, диференціація інституціонального середовища як макросередовища корпорацій поділяється на:

- політико-правову складову, яка визначає основи організації законодавчої діяльності, політичних і виборчих процесів, а також тип взаємодії підприємництва з урядом. Результатом цієї взаємодії стає економічна, фіскальна, монетарна та регуляторна політики;

- соціальну щодо визнання соціальних цінностей, на яких базується демографічна політика, політика зайнятості, соціального забезпечення;

- економічну, яка визначає напрями розвитку господарюючих суб'єктів та режими їх функціонування: показники ВВП, облікової ставки, інфляції, курсу національної валюти, рівня безробіття тощо;

- технологічну – репрезентує досягнення науково-технічного прогресу, масштаб і динаміка якого визначає набір товарів і послуг, рівень освіти й науки, стан екології та відтворення технологій.

Більш того, зміни середовища мають бути настільки значними, щоб стимулювати корпорації до змін їх внутрішньої структури та рівня трансакційних витрат [6, с. 140; 7, с. 167-183; 8].

До переліку базових економічних інститутів відноситься інститут власності. У межах сучасної теорії прав власності, розглядаючи різні правові форми: індивідуально-приватну, кооперативну, акціонерну, державну, визнається, що нині статус власності виступає дедалі формальною стороною, а на перший план виходить право розпоряджатися нею [9, с. 45-46]. Структура власності задає критерії економічної ефективності, що значною мірою впливає на формування всієї системи інститутів і принципів взаємодії економічних суб'єктів на ринку. Останній теж визначається інститутом та “аналізується як інституціональний продукт”, що являє собою сукупність механізмів передачі прав власності та обмежень, які обумовлюють дію цих механізмів [9, с. 27-28]. Сутність ринкових механізмів розкривається у процесах обміну певного типу, які регулярно повторюються і регламентуються саме інститутами. “Обмін потребує наявних контрактних угод та обміну правами власності, і саме ринок складається з механізмів структурування, організацій та легітимізації такої діяльності. Ринок, простіше кажучи, – це організований та інституціоналізований обмін” [10, с. 256].

Інституціональне середовище визначає характер відносин і зв'язків господарюючих суб'єктів з притаманними відносинами власності. Характер відносин задається інституціональним устроєм. О. Вільямсом визначає інституціональний устрій як контрактні відносини, які одночасно виступають і структурою управління, що об'єднує господарські одиниці, й визначальним способом їх кооперації та/або конкуренції [7, с. 127-135].

Відповідно до інституціональної теорії корпорацію розуміють як економічну одиницю координації, що має достатньо визначені межі, функціонує більш-менш безперервно для досягнення встановленої мети, яка поділяються її членами. Отже, корпорація здійснює специфічну – притаманну тільки їй одній – функцію координації, яка за характером відносин і зв'язків між господарюючими одиницями визначає відповідну організаційну структуру (рис.). У межах інституціоналізму описане коло питань доповнюється набором концепцій, елементами яких виступають: обмежена раціональність, інститути, права власності, трансакції та трансакційні витрати, опортуністична поведінка, механізми управління трансакціями, специфічність активів, неповні контракти, фундаментальна трансформація, приватна практика улагоджування конфліктів, зобов'язання тощо. В неоінституціональній теорії широко використовуються такі категорії, як контракти, ефект “безбілетника”, асиметрія інформації, суб'єктивний ризик, що погіршує вибір, і багато інших [11, с. 9-16].



Рис. Категорії та поняття інституціональної парадигми у контексті державного регулювання розвитку корпоративних структур

Методологія інституціональної теорії дозволяє досліджувати вплив майнових прав, трансакційних витрат та нормативно-правових факторів на поведінку корпорацій. Саме такий підхід надає можливість поєднати парадигми державного та корпоративного управління та розв’язати проблеми, що пов’язаних з цими сферами управління.

Інституціональні передумови створення та функціонування корпоративних структур об’єднують взаємопов’язані проблеми: координації та регулювання, кожна з яких має декілька вимірів – правовий, організаційний, економічний. Втручання держави у механізм координації пов’язано з необхідністю зниження трансакційних витрат саме на координацію діяльності підприємницьких структур та підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому, тобто досягнення основної мети – ефективного розміщення та використання ресурсів.

Розв’язання проблем формування та удосконалення інституціонального середовища безпосередньо пов’язано з динамікою інституційних змін та відповідного державного регулювання розвитку корпорацій, які допомагають дати відповіді на запитання:

– які зміни інституційного середовища призводять до змін структури економіки (галузі, підгалузі або групи галузей, чи корпоративної структури)?

– як впливає динаміка інституційних перетворень на послідовність етапів реформування економічних суб’єктів різного ступеня складності, їх темпи розвитку та очікувані результати?

– які зміни форм і методів державного регулювання впливають на ефективність реформування у різних секторах економіки?

– які форми й методи державного регулювання є найбільш впливовими у господарській діяльності відповідно до інституціональних умов та обмежень, що змінилися?

Реалізація державної інституціональної політики щодо методів реформування інституціонального середовища корпорацій безпосередньо пов’язана з інституційними

перетвореннями, що відбуваються під її впливом. У такому контексті доречним є зауваження М. Олсона, який підкреслював, що "... дуже значні відмінності економічного стану мають місце не через різні обсяги інвестицій чи інших ресурсів, що доступні різним країнам... Економіки країн, що досягали успіху, завжди мають зовсім інші інститути – різні правові й організаційні межі – й іншу економічну політику, ніж ті країни, що зазнають невдачі економічного розвитку... Якість інституціональної системи країни принциповим чином визначає її економічний стан" [12].

Інституціональний аналіз державної політики розвитку корпоративних структур акцентує увагу на внутрішніх причинах і механізмах, які змушують корпорації розвиватися, обумовлюються інституціональними змінами. Традиційні підходи до аналізу розвитку корпорацій розглядаються теорією індустріальної організації, де досліджуються такі аспекти:

- вплив структури промисловості й поведінки корпорацій на добробут споживачів;
- аналіз цінової політики великих індустріальних компаній, групування галузей промисловості залежно від конкурентної поведінки (тобто застосовується структурологічний підхід: "структура – поведінка – стан");

– розвиток корпорацій в обмеженнях, що створюються технологічними межами та ринковим оточенням (неокласична теорія фірми).

Модель "структура – поведінка – стан" орієнтована на підтвердження висновків про те, що структура промисловості визначає поведінку її учасників, які, у свою чергу, визначають її стан.

Теорія індустріальної організації велику увагу приділяє як аналізу дій держави у сфері антимонопольної політики, так і безпосередньому втручанням в економічне життя компаній (права власності, фінансування проєктів, програм, оподаткування тощо), направлених на забезпечення стану, близького до ринкової рівноваги. Тому найважливішим елементом теорії індустріальної організації є аналіз державної політики у питаннях розвитку великих корпорацій.

У неокласичній теорії визначена роль ціни та механізму ціноутворення щодо перерозподілу ресурсів. Основні характеристики корпорації – виробнича технологія та ціна використаних ресурсів – стають інструментами оптимізації суспільного добробуту. Поведінка фірми розглядається спрощено, як реакція на зміну цін на ресурси на товарних ринках у коротко- та довгостроковому періодах в умовах різного типу ринкових структур (досконалої та недосконалої конкуренції).

Неокласична теорія фірми стверджує, що досконала конкуренція та механізм ринку автоматично ведуть до максимізації добробуту і споживачів, і виробників. Недосконала конкуренція зазвичай веде до появи неефективних рішень і станів об'єкта управління, тому потребує втручання держави в бізнес-процеси.

Дослідження організації та ринку на основі методів та інструментів теорії ігор визначило неоднозначність зв'язку "структура – поведінка". Високий рівень конкуренції супроводжується високим рівнем концентрації факторів виробництва – тому формалізація цього підходу не надає можливості зробити правильний висновок про ступінь гостроти конкуренції в тій чи іншій галузі.

Поява рентаорієнтованого підходу пов'язується зі штучно створеним дефіцитом, що передбачає встановлення необхідних тарифів, лобіювання інтересів, уникнення оподаткування, отримання пільг, надбавок тощо для окремої корпорації. Поведінка останньої зазвичай не приводить до збільшення обсягів виробництва та ефективності використання дефіцитних ресурсів, а лише здійснює їх перерозподіл. Отже, економічні інститути стимулюють появу нових корпорацій, які у подальшому впливають на розвиток інституціонального середовища. Тому рівень трансакційних витрат не тільки приводить до появи корпорацій певного типу, а й стає фактором управління з їх боку.

Витрати за використання цінового механізму, як наголошував Коуз, з'являються через витрати на пошук інформації, яка не є загальнодоступною, а асиметрично накопичується у ринковому просторі. Тому отримання інформації про ресурси та їх цінність потребує додаткових витрат. Ці обставини проявляються у контрактах, які виступають засобом зниження ціни інформації та інших ресурсів, а отже, є однією з основних структуроутворюючих форм взаємодії господарюючих суб'єктів. Таке розуміння дозволило сформувати контрактну парадигму управління, мета якої – знаходження способів зменшення трансакційних витрат.

Розглядаючи контрактну парадигму, О. Вільямсон дійшов висновку, що найважливішими ознаками, які формують трансакції, є: ступінь невизначеності; частота повторень; рівень інвестування у специфічні (вузькоспеціалізовані) трансакційні активи [7]. Як довів дослідник, зміни у цих трьох складових характеристиках інституту: невизначеності, частоті повторень, специфічності активів – приводять до виникнення нових організаційних структур управління компаніями та зв'язків між ними. Наприклад, двостороннє управління на довготривалу перспективу зменшує трансакції за рахунок попередніх уточнень і коригувань, збільшення терміну дії контракту, або швидкого його поновлення, що доцільно для обох сторін. Тому додаткові витрати на проведення переговорів, маркетинг та пошук інформації – зайві, що знижує трансакційні витрати, як наслідок, і сукупні витрати компаній.

Контрактна парадигма є оптимальною тільки для тих компаній, які здійснюють управління спеціалізованими активами, створюючи особливі види трансакцій з відповідною частотою їх повторень. Як демонструє практика управління, такий підхід характерний для складних виробничих процесів, наприклад, у хімічній, нафтохімічній, будівельній, машинобудівній галузях економіки, де найбільш прийнятний вид управління полягає в інтеграції діяльності учасників. Регулярна частота повторень трансакцій та ідіосинкратичний тип активів (вузькоспеціалізовані, специфічні активи, що призначені для окремих видів виробничих процесів) є основою для об'єднання технологічно пов'язаних етапів складного виробничого циклу у вертикально інтегрований процес. Відтак, ключовим моментом для таких організацій є питання інтеграції власності, яка може змінити інституціональні механізми взаємодії компаній.

Вибір типу контрактації та внутрішньої організації тягне за собою зміну як трансакційних витрат, так і трансформаційних (виробничих). Тому організаційна структура управління повинна мати такі властивості, які дозволяли б компаніям швидко адаптуватися та мінімізувати обидва види витрат.

Економія на масштабах виробництва допомагає уникнути деяких додаткових трансакцій щодо взаємодії з ринковим середовищем завдяки тому, що компанії у своїй діяльності покладаються на конкретну систему забезпечення виробництва. Як зауважив О. Вільямсон, трансакції ніколи не переносяться усередину фірми тільки тому, що з технологічного погляду це є економічно доцільним (наприклад, під час реструктуризації виробництва). Хоча практика управління демонструє саме протилежний підхід. Трансакційні витрати виникають усередині організації перш за все тому, що механізм ринкового обміну заміщується внутрішнім менеджментом та адмініструванням, який ставить за мету зменшення трансакційних витрат [13, с. 6-12].

Застосування теорії прав власності в положеннях інституціональної теорії допомагає розглянути всі можливі рішення щодо ефективного використання активів корпорації, не порушуючи умов попередньо укладених контрактів і договорів, а також законів та правил їх реалізації. З позиції концепції прав власності корпорація та її власність розглядається як сукупність прав на власність матеріальних і нематеріальних активів. Власник активів має право приймати рішення щодо доцільності їх використання, особливо у випадках, які вони не описані у контракті. Структура власності та право контролювати її

використання стимулює менеджерів до пошуку різних методів і механізмів управління, а отже, на вибір форми взаємодії з іншими корпораціями на базі спільної власності однієї компанії, або розподільної власності декількох (мережі, кластера) компаній.

Ступінь забезпеченості ресурсами корпорацій змінює виразність рельєфу економічних відносин, що призводить до збільшення неоднорідності ринкового середовища та розшарування результативності економічної діяльності. З часом накопичення корпораціями різного роду ресурсів стає головним чинником їх успішності. Така практика дозволила сформувати ресурсну концепцію розвитку корпорацій, де основним ресурсом, який не можна ані відтворити, ані перерозподілити, а ні зімітувати, виступають знання (knowing how), управлінська компетенція, навички організовувати унікальне виробництво, тобто – весь спектр специфічних ресурсів менеджменту корпорації. Такі нематеріальні специфічні ресурси великою мірою почали визначати специфічні активи корпорації як колективного цілого (жоден індивід окремо не є їх носієм), що безперервно змінюються. На відміну від технологій, які можуть як фрагментарно, так і повністю копіюватися та відтворюватися, сукупність управлінської компетенції – інтеграція знань, досвіду, навиків, умінь – копіювати неможливо.

Що перетворює нові організаційні відносини у стійкі безповоротні організаційні ефекти? Ресурсний підхід дає відповідь, яка лежить у площині інституціональної динаміки. Остання виступає якісною ознакою процесу розвитку корпорацій, що проявляється:

- уздатності змінювати властивості суб'єктів, що обмінюються необхідними ресурсами;
- здатності змінювати відносини між суб'єктами у межах новостворених організаційних структур (обмін правами на ресурси тощо);
- здатності змінювати виробничі технології та продукти, що реалізують ресурсний потенціал їх виготовлення.

Припущення про якісну рівнозначність економічних суб'єктів на ринку та внутрішньокорпоративних відносин дозволило в межах ресурсної концепції розвитку корпорацій ототожнити їх з ринком як формою економічної діяльності. Корпорація набуває універсального характеру – інтегратора особливих властивостей щодо: створення продукту та вибору технології виробництва, соціальної відповідальності, управлінської компетентності та інших специфічних відмінних якостей, яких ринок не здатен виробити. Заміна механізму ринкових трансакцій корпоративними структурами, які інтегрують відносини економічних суб'єктів зі специфічними характеристиками, дозволяє створювати якісно нове інституціональне середовище та відповідний комплекс ідіосинкратичних ресурсів, холізм яких забезпечує динаміку розвитку.

Висновки і пропозиції. Структуризація інституціонального середовища є однією з функцій державного управління як регулятора розвитку суб'єктів економіки. Формування адекватних умов розвитку дозволяє покращити показники динаміки функціонування суб'єктів господарювання, якості життя, ступінь задоволення потреб, безперечно пов'язаних з ефективністю діяльності, темпами економічного зростання, мірою досягнення стратегічних цілей. Для цього держава має взяти на себе місію щодо створення прогресивної структури власності, виробничої та соціальної інфраструктури, сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату у країні.

Подальший науковий пошук буде зосереджуватись на обґрунтуванні доцільності вибору типу інституціональної політики, що сприятиме динамічному прогресивному розвитку корпоративних структур.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

2. *Бьюкенен Дж.* Минимальная политизация рыночного порядка / Дж. Бьюкенен // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик / пер. с англ. ; ред. Б. С. Пинскер ; сост. Л. И. Пияшева, Дж. А. Дорн. – М. : Catallaxy, 1993. – С. 105-116.
3. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право [Электронный ресурс] / Р. Коуз. – Режим доступа : <http://www.techinvestlab.com/2/act=35>.
4. *Meyer M.* Bargaining and influence costs and the organization of Economic Activity [Электронный ресурс] / М. Meyer, Р. Milgrom, J. Roberts. – Режим доступа : <http://www.stanford.edu/~milgrom/publishedarticles/OrganizationalProspects.pdf>.
5. *Капелюшников Р. И.* Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников. – М. : Наука, 1990. – 180 с.
6. *Менар К.* Экономика организаций : пер. с франц. / К. Менар ; под ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
7. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция / О. Уильямсон. – СПб. : Ленинздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
8. *Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія* / В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова [та ін.] ; ред. Л. В. Шинкарук. – К. : НАН України ; Ін-т екон. та прогноз, 2011. – 696 с.
9. *Гибсон Д.* Организации: поведение, структура, процессы / Д. Гибсон, Д. Иванцевич, Д. Донелли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 368 с.
10. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
11. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 51 с.
12. *Олсон М.* Крупные банкноты остаются лежать на дороге: почему одни страны богатые, а другие бедные [Электронный ресурс] / М. Олсон. – Режим доступа : <http://www.ipm.by/pdf/Olson.pdf>.
13. *Уильямсон О. И.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. // Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.