

УДК 351:334.78:330.341.42(447)

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

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

Розглядаються питання створення та напрямів розвитку корпоративних структур у контексті модернізації системи державного управління, що впливає на фактори інституціонального середовища.

Постановка проблеми. Велика увага у дослідженнях стану розвитку корпоративного сектору економіки приділяється визначенню місця і ролі держави. Виявлені світові тенденції вказують на її визначальне значення як інституту, що забезпечує створення стабільного, сприятливого, конкурентного, правового середовища. Акценти у поліпшенні державного регулювання розставляються залежно від результату попереднього розвитку та існуючого фінансово-економічного стану країни [1; 3; 7; 8; 10-12; 15].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробленню науково обґрунтованої стратегії здійснення соціально-економічних реформ в Україні присвячені чисельні дослідження й узагальнення, висвітлені у наукових працях Т. Веблена, М. Гордона, Г. Мінза, М. Міллера, Д. Норта, Р. Коуза, М. Портера, О. Ульямсона та ін. Окремі положення багатоаспектної проблематики розглядали вітчизняні вчені, зокрема: О. Амоша, С. Біла, В. Бодров, М. Бутко, З. Варналій, В. Гейц, Л. Головка, В. Євтушевський, І. Жадан, М. Козоріз, О. Кузьмін, М. Корецький, М. Радева, О. Поважний, М. Чечетов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основою участі держави в економічному житті суб'єктів ринку є не тільки наявність "провалів" ринку та інституціональних "пасток", які знижують суспільний добробут, а також забезпечення контролю за дотриманням основоположних норм і правил здійснення господарської діяльності та легітимності їх виконання [10-12].

Теоретично відомо, що конкуренція веде до оптимізації ринкового обміну, але тільки у випадку достатньої поінформованості всіх учасників ринку (трансакційні витрати прямують до нуля), що дуже рідко відповідає реальності. Перерозподіл ресурсів буде оптимальним, якщо монопольні перепопи відсутні, а його результати відповідатимуть цілям учасників ринку та економічним умовам виробництва продукції. Особливістю виступає цінність ресурсів для кожного учасника ринкового обміну. Ці обставини, а також стратегії розвитку окремих галузей економіки, зокрема – хімічної, вимагають вироблення та координації дій з управління їх розвитком, відповідно до яких змінюються форми участі держави у вирішенні зазначених питань. Фактори, що впливають на вибір державної економічної політики галузі, можуть бути різними: результативність попереднього розвитку, рівень розвиненості ринкових відносин та права, інфраструктури, забезпеченості ресурсами, які не відновлюються, і т. д. Багатогранність проблем веде до різноманітності форм і способів державного регулювання розвитку галузей економіки.

Мета статті полягає у визначенні нових підходів у питаннях становлення та розвитку галузевих корпоративних структур, зокрема, у хімічній галузі.

Виклад основного матеріалу. Складовими економічної політики розвитку хімічної промисловості є [2; 7; 8]:

- розвиток національної промисловості;
- забезпечення високого рівня рентабельності;
- безпека постачання, переробки, транспортування, використання хімічної продукції;
- створення умов, привабливих для інвесторів як внутрішніх, так і зовнішніх;
- збереження визначеного рівня державного контролю за результатами розвитку;
- зменшення політичних ризиків;

- поширення світового досвіду в національних компаніях та інфраструктурах бізнес-середовища.

Дуже важливою є диференціація всіх факторів та умов розвитку хімічного комплексу країни на керовані та некеровані. Наприклад, вплив НТП на фактори виробництва, новітність технологій, віддаленість від світових ринків, володіння технологіями утилізації, рівень розвитку обслуговуючих виробництв та розвинутої ринкової інфраструктури.

Залучення держави безпосередньо як учасника приватних компаній, або опосередковано через спеціальні нормативні акти визначається з позицій забезпечення національних інтересів, до ряду яких слід віднести:

- темпи зростання обсягів виробництв та насиченість ринку ресурсів, товарів і послуг;
- перерозподіл економічної ренти;
- антимонопольне регулювання ринків, які тяжіють до монопольного стану;
- енергетична складова виробництва хімічної продукції;
- залежність від постачання ресурсів у виробництво хімічної галузі.

На основі приведених обставин, ми дійшли висновку, що регулювання у хімічному секторі промисловості націлено на виконання таких завдань:

1) забезпечення ефективної виробничої структури галузей та підгалузей хімічного комплексу;

2) забезпечення ефективних антимонопольних обмежень;

3) створення умов і стимулів для ефективного функціонування галузей;

Виконання цих завдань можливе за наявності декількох умов:

1) закріплених інституціональних норм, законодавчо визначеними механізмами втручання у господарську діяльність суб'єктів економіки, які б виключали їх неформальність;

2) наявність системи незалежного контролю щодо повноти оцінки функціонування суб'єктів економіки: власності, менеджменту та контрольних функцій – мають належати різним органам управління;

3) влада прийняття рішень та повноваження регулюючих інститутів можуть бути такими, які покликані розв'язувати проблеми розвитку;

4) моніторинг параметрів і тенденції розвитку ринків хімічних продуктів, які визначають динаміку змін інститутів: чим більший ринок, тим більша його диверсифікованість, тим швидше змінюються його значення, які вимагають управлінської реакції на них;

5) диференціація методів, за допомогою яких вирішуються питання розвитку хімічних галузей та таких, які не можуть їх вирішити;

6) виважена цінова політика, яка дозволяє уникнути суперечностей у регулюванні;

7) підвищення професіоналізації управлінських кадрів.

Засобами вирішення цих завдань у хімічній галузі є:

- законодавчі норми та фіскальні інструменти (які визначаються інституціональними нормами);

- формування організаційних структур відповідно до інституціонального устрою.

Участь держави у цих процесах, участь державних органів може здійснюватись у таких формах:

- безпосередня участь у господарській діяльності, регулювання функціонування та розвитку хімічного комплексу;

- методи та інструменти фінансового менеджменту;

- регулювання ціноутворення.

Головним завданням державного регулювання розвитку корпорацій у хімічній галузі постає встановлення та забезпечення ефективної виробничої структури, направленої на раціоналізацію витрат на всіх етапах технологічного ланцюжка. Специфіка загальних форм регулювання, які мають місце й в інших галузях економіки, для хімічного се-

гменту полягає у регулюванні цін та податків на вуглеводні та природний газ, які є предметами праці у хімічних виробництвах. Їх вичерпний характер, безперервність технологічних процесів та мінливість кон'юнктури ринку відбиваються на техніко-технологічні та, відповідно, фінансово-економічні показниках.

У контексті інституціональних проблем хімічного комплексу країни найважливішими виступають:

- моніторинг динаміки кон'юнктури світових ринків та їх економічні наслідки, що тягнуть за собою зміни ресурсної бази та її оподаткування;

- цінова й податкова політики є основними факторами-мотиваторами для створення нових інститутів: зміни цінових пропорцій у хімічному секторі значною мірою відбиваються на результатах інших галузей економіки, що визначає пріоритети державної економічної політики – надходження до бюджету не менш важливі, ніж задоволення потреб внутрішнього ринку;

- гнучкість державної промислової політики забезпечується скоординованими, прозорими й несуперечливими функціями й повноваженнями як у діях органів державного управління, так і господарюючих суб'єктів.

Загальним напрямом діяльності органів державного управління та регулювання хімічних галузей у країнах з розвиненим ринковим середовищем є формування й підтримка визначеного рівня конкурентного середовища. А також прозорості діяльності економічних суб'єктів. Як доводять дослідження, державні органи управління та регулювання мають піклуватися про захист національних інтересів [1; 3; 7]. Найбільш важливим виявляється не тільки й не стільки відображення інституціонального середовища та організаційних структур управління, які у взаємодії забезпечують функціонування галузей економіки, скільки розгляд та аналіз динаміки інституціонального устрою в цьому сегменті економіки – хімічному комплексі.

Попередній аналіз довів, що можна розглядати як природну (поступову, еволюційну), так й індуційовану (зовнішню, привнесену) динаміку інституціонального перетворення середовища [9; 16]. Це дозволяє по-новому зрозуміти функціонування хімічного комплексу як: інституціональної структури – сукупність форм і видів взаємодії економічних агентів; саму організаційну структуру як сукупність різних типів економічних організацій та їх масштабність у межах галузевого комплексу.

Дослідження інституціонального устрою (*institutional arrangement*) передбачає розгляд “контрактних відносин як структури управління, яка, у свою чергу, об'єднує господарські одиниці й визначає спосіб їх кооперації та/або конкуренції” [14]. Аналіз процесів контрактації продуктивніше всього проводити з “точки зору цілей, яким вони слугують”: реалізації цілей монополії або стратегії зростання економічної ефективності. Вибір підходу при здійсненні контрактації залежить від відповіді на питання: до чого прагнуть учасники договору? Відповідно до “монополістичного” підходу – укладання контракту пояснюється прагненнями щодо посилення ринкової влади відносно потенційних конкурентів. “Монополістичний” підхід поділяється на дві групи. “Концепції, що віднесені до першої з них (монополіні важелі та цінова дискримінація), досліджують обмеження по відношенню до груп споживачів і територій розподілу товарів, підтримування рівня цін на товар при перепродажі, обмежувальну практику збуту (*exclusive dealing* – продукція реалізується тільки через фірмову торгівельну мережу), вертикальну інтеграцію та деякі інші обмеження щодо споживачів. Концепції, що входять до складу другої групи (вхідні бар'єри та стратегічна поведінка), вивчають вплив необхідних заходів на конкурентів” [14]. Згідно з “ефективністним” підходом, який теж поділяється на дві групи: ті, згідно з якими основна увага приділяється узгодженню спонукальних мотивів учасників угоди (права власності та агентські відносини), й ті, для

яких головним питанням є економія трансакційних витрат (структура управління контрактами та зміна рентабельності трансакцій)” [14]. Отже, аналіз організаційних структур управління хімічного комплексу передбачає дослідження складу й структури організації відносно змін інституціонального середовища.

Найважливішою особливістю розбудови контрактних відносин у хімічному комплексі виступає, як окреслювалось вище, вертикальна інтеграція у межах єдиновласності. Наприкінці 90-х рр. ХХ століття дуже активно розвивалась концепція про початок нового етапу інтеграції – глобальної, що пояснюється підвищенням конкурентного тиску на різних товарних ринках. Особливістю глобальної інтеграції відносно хімічних компаній є те, що вона виходить за межі хімічних галузей й підгалузей (нафтопереробки, органічного й неорганічного синтезу, фармації та ін.), порушуючи багато питань – не тільки забезпеченості сировиною енерго- та матеріаломісткої переробки, утилізації відходів, а також великий комплекс аспектів управління, зокрема, науково-технічного, людського, фінансового та їхньої ефективності.

Процес глобальної інтеграції пов’язаний, перш за все, як і більшість складних форм, з широким спектром різних цілей, головні з яких – мінімізація трансакційних витрат, а також підвищення ефективності специфічних активів, які використовуються економічними організаціями [14]. Цілями інтеграції виступають зростання ефективності процесів виробництва, розподілу та обліку благ. Завданнями – формування відповідних інститутів, відносин і зв’язків між економічними організаціями щодо ефективного залучення окремих (специфічних) факторів, або їх комбінації. Інструментарієм вирішення – керуваність змін за змістом та характеристиками інститутів, які змістовно відображають нові властивості системи. Результатом – досягнення оптимальних величин і сполучень трансформаційних і трансакційних витрат. Останні відбивають динаміку, гнучкість, генерованість, статус, безпечність, ліквідність та інші фінансові параметри процесу інтеграції. Слід підкреслити, що успішність будь-якого варіанта інтеграції можлива за обставин, коли формальні інститути економічного середовища конкурують з неформальними, що склалися у внутрішньому середовищі організації, або групи організацій (табл. 1). У такому випадку вивільняється потенціал позитивної конвергенції, який зближає траєкторії економічного розвитку, дозволяє реалізувати синергетичний та мультиплікативний ефекти конкурентних переваг [16].

Таблиця 1

Фактори, що обумовлюють варіантність інтеграційних процесів в економічному середовищі [10; 14; 15]

Варіант інтеграції	Інституційні зміни	Мета	Тип контрактів	Інституції	Інструментарій	Очікування результату
1	2	3	4	5	6	7
I варіант (найбільші переваги від фінансів)	Підходить при недостатньо розвинутому інституційному середовищі	Зниження трансформаційних та трансакційних витрат	Інтеграція контрактних відносин у сімейно-родинні структури	Неформальні: взаємна довіри	Інтенсифікація соціальних і кланових відносин	Трансакційні витрати тяжіють до нуля
II варіант (раціональна інтеграція – масштабна)	Еволюційна легалізація неформальних інституцій	Нематеріальне стимулювання до зниження трансакцій та трансформаційних витрат	Періодичні	Неформальні	Надання неформальним інституціям статусу обов’язкових до виконання - формальних	Підвищення інформованості, або мінімізація інформації для прийняття рішень

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
III варіант (інтеграція за аналогією)	Революційні зміни, які замінюють формальні інституції ("імпорт інститутів", "інсталяція інститутів")	Нематеріальне стимулювання до корекції існуючої інституційної структури з метою підвищення реактивності на дію факторів ендогенного та екзогенного походження	Періодичні	Формальні	Запозичення формальних інститутів, які довели свою ефективність	Підвищення ефективності за рахунок надання повноважень; повної або часткової самостійності у господарських питаннях

З точки зору інституціональної теорії інтеграційні механізми виникають у виробництві будь-якого виду – матеріальному, соціальному, духовному. Оскільки виробництво існує як динамічна функція, структурна функціоналізація інтеграції має на меті розв'язання певного комплексу проблем [9;11; 16]:

- раціональної організації й розподілу матеріальних, людських, інформаційних ресурсів визначеним способом, знань для реалізації якого достатньо. Ці функціональні вимоги відомі як проблеми адаптації, вирішення яких покладені на менеджмент інтегрованої структури організації;

- цілепокладання та підтримка процесу досягнення цілей у межах допустимих відхилень (відома як проблема стратегії організації);

- легітимізації норм в інтегрованій структурі, пов'язаних з питаннями солідарності та корпоративної соціальної відповідальності (відома як проблема інтеграції);

- мотивації та стимулювання менеджменту компанії до виконання своїх соціальних та громадських ролей, та усунування прихованої напруги у системі особистої мотивації (відома як проблема цілеорієнтації та корпоративної культури).

Фактори інституційного середовища займають особливе місце, через те, що завдяки їм саме й здійснюється інтеграція функціонально-виробничих та суб'єктно-ціннісних аспектів економічних організацій, які входять до складу інтеграційного об'єднання. Це відбувається тому, що інституції відображають цілісність та єдність як відтворювального процесу, так і соціально-культурної реальності, завдяки чому у спеціалізованому просторі (наприклад, галузі) зберігаються й відтворюються основні функції інтегрованих систем: адаптації, цілепокладання, стратегічних орієнтирів та мотивації. Саме тому виникають нові форми підприємницької діяльності, якісні властивості яких дозволяють узгоджувати різновекторні складові інтеграційних об'єднань. Потенціал такого об'єднання починає розгортуватись у відповідний детермінований порядок і структуру, результатом яких стає саморозвиток. Далі інтегрована системна організаційна структура розвивається вже за законами синергетики.

Таким чином, інтеграція пов'язана з формуванням нових типів структур, у тому числі й на контрактній основі, а не тільки у межах єдиного власника. Ці об'єднання дозволяють економічним організаціям з обмеженими ресурсами конкурувати у глобальному масштабі і мати успіх (саме цим пояснюється прагнення російських компаній до створення великих альянсів як на національному, так і на світовому рівні)[13].

Розвиток глобальної хімічної індустрії демонструє, що власність на виробничі активи та природні ресурси втрачає свої детермінанти та ще меншою мірою гарантує стійкість та прибутковість ведення бізнесу. Все більше значущим стає доступ до ринку то-

варів і послуг кінцевого споживання. Володіння одним або декількома етапами технічного ланцюжка не надає конкурентоспроможності галузі. Для України саме ця обставина була визначальною на всіх етапах трансформації економіки. Для досягнення успіху в стратегії розвитку сучасна хімічна компанія все дедалі більше має виходити за галузеві межі та шукати нові ринки як для своєї сировинної бази, так і для кінцевої продукції та послуг. Нове розуміння інтеграції веде до нових кінцевих споживачів і перетворює активи, які раніше розглядались лише як додаткові, або витратні, в ефективні.

Глобальний ринок все більше споживає не стільки сировину, матеріали, комплектуючі, скільки послуги, які вже включають комплекс необхідних товарів та знань (інформації), що створюються у промислового сегменті у відповідній формі. Прикладами у цьому напрямі може бути бізнес у сфері переробки інженерних і побутових пластиків; нафтопродуктів; палива і мастил, джерелом прибутку від яких виступає не стільки продаж, скільки комплекс послуг, що її супроводжує: послуги на автозаправних станціях, переробка відходів полімерної маси, монтаж/утилізація комунікацій і т. д. Власне продаж все більше перетворюється в основу (мотив і причину) розширення визначеного сегменту ринку. Наприклад, у Великобританії наприкінці 90-х років ХХ ст. мережа гіпермаркетів, володіючи мережею заправних станцій, перевищила аналогічну мережу компанії “Mobil”. У нафтогазовому секторі країн Західної Європи перерозподіл стадій суміжної переробки привело до вивільнення виробничих потужностей та створення нових великих альянсів (“British Petroleum” – “Mobil” – без об’єднання активів), що дозволило їм збільшити свою присутність на євrorинку до 14 %.

Хімічна промисловість все більше намагається сформувати нові типи альянсів, які розширюють локальні зв’язки до рівня нових стійких інтегрованих компаній. Зміна профілю діяльності, диверсифікація виробництва відбувається через:

- нові форми об’єднання компаній;
- розвиток та загострення конкуренції;
- розвиток фінансових процесів, успішність яких залежить від масштабу та властивостей об’єднань;
- набуття нових знань, досвіду, інформатизації персоналу компаній, які являють собою найбільш ціннісні активи інтегрованих компаній (рис. 1).



а) об’єднання компаній на основі прав власності; б) об’єднання компаній на основі спільних інтересів (перехрестя володіння активами або в іншій формі)

Рис. 1. Формування інтегрованих зв’язків об’єднання компаній

Таким чином, переорієнтація інтеграційних процесів у хімічному комплексі веде до створення доданої вартості у кожному елементі технологічного ланцюжка виробництва

конкретної продукції. Формування подібних ланцюжків все більшою мірою залежить від різних типів об'єднань (альянсів, асоціацій і т. п.) та їх комбінацій, а не тільки від розширення власності та меж корпорацій шляхом безпосереднього контролю.

Динаміка внутрішньої організаційної структури хімічних компаній поряд з розвитком нових форм контрактних відносин відбивається на розширенні контрактації зі спеціалізованими сервісними організаціями та інфраструктурним оточенням. Все частіше акценти переносяться зі сфери контролю й управління витратами у межах компанії (хоча і ця сфера не залишається без уваги) на забезпечення виконання цих завдань економічно більш доцільним способом (лізинг, оренда, аутсорсинг, франчайзинг). Внаслідок зміни пріоритетів змінюється внутрішня організаційна структура компаній. Великі компанії відокремлюють основний технологічний процес від інших видів виробничої діяльності [8; 15], формуючи “центри прибутку”. У результаті, наприклад, витрати знижуються у середньому до 30 %, а питомі – до 18 %. Раціоналізація внутрішньої структури компаній шляхом розширення застосування контрактних форм для виконання спеціалізованих робіт зменшує поточні витрати [2].

Отже, переоцінка причинних основ розвитку контрактних форм організаційних відносин у хімічному комплексі приводить до переоцінки місця й ролі окремих складових технологічного ланцюжка щодо створення доданої вартості. Одним із способів створення останньої є зменшення трансакцій, які мають місце тоді, коли товар чи послуга перетинають межу суміжних технологічних процесів. Рівень додаткової вартості буде залежати від раціональності обраного виду управлінських структур (типу ринку, ієрархії відносин або їх комбінування) та результатами між очікуваними й фактичними витратами на їх організацію.

Динаміка економічного розвитку компаній хімічного комплексу є прямим наслідком динаміки інституціонального устрою, що включає зміну форм контрактних відносин та стратегії учасників цього сегменту економіки.

На початок ХХІ століття світові лідери хімічної промисловості, незважаючи на несприятливі коливання цінової кон'юнктури, поборолі тенденцію щодо зниження доходності [6]. Такі результати були досягнуті завдяки внутрішнім організаційним змінам компаній та гнучкій державній політиці країн-лідерів у хімічній галузі (США, Німеччині, Італії, Японії, Китаю) за рахунок змін нормативно-правової бази, пов'язаної з модифікацією контрактних угод. Такий підхід дозволив реалізовувати великі, складні та капіталомісткі проекти та програми.

Глобалізаційні аспекти теж впливають на трансформацію індустріальної структури економіки країни, успішність якої буде залежати від змін у структурі інститутів, форм взаємодії господарських одиниць й організаційних структур у масштабі всіх галузей промисловості, й що дуже важливо – у менеджменті компаній. Про інституціональну зміну середовища можна казати, коли поведінку господарських одиниць почнуть обумовлювати більш фундаментальні причини, що пов'язані з більш ефективним використанням всіх видів ресурсів. Разом з цим слід відзначити, що процес змін інституціонального середовища може виступати лише ефективним каталізатором стимулювання змін поведінки економічних організацій [10-12]. Проте сам по собі цей процес не створює ніяких додаткових цінностей. Реальними рушіями створення цінностей стають зміни поведінки компаній та ефективне економічне використання ресурсів у рамках цього процесу. Результати перетворень відбиваються у переорієнтації стратегій компаній, зміні стимулів і поведінки трудових ресурсів, всіх процесів відтворення у напрямку соціалізації розвитку. Послідовність етапів інституційних перетворень можна представити за етапами: вироблення нормативно-законної бази, корпоратизації, приватизації, комерціалізації, реорганізації, кожний з яких може мати різні кількісно-якісні характе-

ристики або вилучення (наприклад, приватизації) (рис. 2). Особливістю України виступають незавершеність трьох останніх етапів реформування економіки, тому формування нових і розвиток діючих державних інститутів, а також підвищення їх ефективності в умовах обмеженості бюджетних асигнувань та зовнішньої нестабільності, модернізація структурних та інституційних перетворень залишається дуже актуальною.



Рис. 2. Загальна послідовність інституційної динаміки суб'єктів господарювання

На нашу думку, характер впливу урядових та наднаціональних структур також викликає нерівномірність розвитку та циклічність в економіці [14]. Проте вирівняти коливання та пом'якшити їх наслідки можна за допомогою відповідної політики уряду, місцевих органів управління та стратегією корпоративного розвитку. Різні концепції розвитку призводять до наслідків циклічності в інституціональному середовищі [13].

На етапах індукційованих (привнесених) інституціональних перетворень важливо закласти основи антимонопольної політики з урахуванням специфіки кожної галузі економіки. Відносно хімічної промисловості досягнути цього можна завдяки систематизації таких чинників:

- регулювання цін – максимально допустимого рівня (на сировину, паливо, продукти переробки);
- зменшення імпортних тарифів;
- обмеження вертикальної інтеграції;
- диференціація преференцій щодо доступу до природних ресурсів, сировини, продуктів переробки вуглеводної сировини;
- визначення критеріїв щодо угод на поділ товарних ринків.

Антимонопольні заходи знаходяться на боці тих умов, які надає ринок для стимулювання ефективності функціонування економічних організацій, що у кінцевому випадку веде до зниження загальних витрат – як виробничих, так і трансакційних – й підвищення загальної ефективності. В умовах високомонополізованих сегментів ринку рівень конкуренції, в основному, може стимулюватися за рахунок встановлення бар'єрів “входу” та реорганізаційними заходами компаній-лідерів. Якщо й після цього монополістичне положення провідних компаній зберігається, то завданням уряду та національних агентств стає створення регулюючого механізму, який би підтримував як внутрішню, так і зовнішню конкуренцію, змістовний вплив якої – підвищення ефективності функціонування суб'єктів. Такий механізм має підкорювати стратегічні рішення компаній регулюючому індукційованому впливу [12].

Найважливішим антимонопольним регулятором є ліквідація монополії на інформацію й встановлення норм щодо забезпечення незалежного доступу до професійно орієнтованої інформації, яка надавалася би багатопрофільним компаніям. Систематизацію

такої інформації (моніторинг відносних показників діяльності, зовнішньоекономічної інформації, НТІ) можуть здійснювати регіональні спеціалізовані агентства [8; 13].

Автори практично всіх досліджень, присвячених інституціональним змінам суспільно-економічного спрямування, дійшли висновку, що економічна складова формування інституту власності не на стільки важлива, як його вплив на соціально-економічний стан суб'єктів господарювання [6; 8; 10-13]. Власне сама по собі приватна власність не гарантує максималізації ефективності, оскільки галузеві ринки можуть характеризуватися низьким рівнем конкуренції. Низька ефективність може бути й наслідком відокремлення власності від контролю, що саме й відбувається у хімічному сегменті. Тому модернізація державної політики щодо розвитку галузей промисловості, реформування якого дотепер не призвело до очікуваних результатів, повинна містити транспарентні й основоположні принципи, що співпадають з державними та приватними інтересами. Такий підхід дозволяє набути довготривалі переваги стосовно інтересів великої кількості інвесторів щодо зростання їх доходів шляхом виваженої цінової політики та захоплення до відкритої конкуренції.

Висновки і пропозиції. Функціональна сутність державного регулювання розвитку корпоративних структур полягає в умінні виявити й оцінити економічний ресурс галузевих корпорацій, здатних забезпечити високий рівень соціально-економічного розвитку промисловості як основного джерела добробуту. З точки зору розглянутих чинників, процес інституційних перетворень у галузях економіки буде залежати від змісту та повноти його окремих етапів, які матимуть модернізаційні компоненти. У подальшому дослідженні інтерес становлять такі питання:

- 1) послідовність здійснення стадій модернізації у галузевому розрізі;
- 2) особливості процесів, пов'язаних з формуванням нових якостей інституціонального середовища та нових організаційних корпоративних структур управління компаніями.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Стратегічні напрями формування конкурентних переваг регіональних господарських систем в умовах посиленої інтеграції / М. П. Бутко, Ф. М. Уляненко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць. – Львів, 2011. – Вип. 3(89). – С. 416-427.
2. Ковеня Т. В. Аналіз роботи підприємств хімічної комплексу України в 2010 році / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2011. – № 2. – С. 5-17.
3. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
6. Оліфіренко Л. Д. Визначальні пріоритети у формуванні механізму державного регулювання розвитку промисловості України / Л. Д. Оліфіренко // Наука в інформаційному просторі: міжнар. наук.-практ. конф. (29-30 вересня 2011 р., м. Київ): в 7 т. – Д.: Біла К.О., 2011. – Т. 3. – С. 64-67.
7. Оліфіренко Л. Д. Механізми активізації розвитку промислових корпорацій в умовах поглиблення інтеграції / Л. Д. Оліфіренко // Інноваційний розвиток національної економіки: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 7-8 квітня 2011 р. – Тернопіль: Крок, 2011. – С. 262-264.
8. Оліфіренко Л. Д. Формування механізму державного регулювання розвитку промисловості України в умовах глобалізації / Л. Д. Оліфіренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2011. – № 4 (53). – С. 338-349.

9. Осипов Г. В. История социологии в Западной Европе и США / Г. В. Осипов. – М.: Издательство НОРМА-М, 2001. – 576 с.
10. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 4-22.
11. Полтерович В. Стратеги модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.
12. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4-27.
13. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / Т. Долгопятовой, И. Ивасаки, А. Яковлева. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 542 с.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция / О. Уильямсон. – СПб.: Лениниздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
15. Якубовський М. Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації / М. Якубовський // Економіка України – 2010. – № 8. – С. 21-29.
16. Homo institution – человек институционный: монография / под ред. д-ра экон. наук О. В. Иншакова. – Волгоград: Издательство ВолГУ, 2005. – 854 с.