

**МЕТОДОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ**

Дано теоретичне обґрунтування основних концептуальних положень, що є основою для сучасного наукового осмислення феномену корпоративізму. Обґрунтовано положення інституціональної концепції корпоративного управління в акціонерному товаристві як відображення динамічного аспекту інституціонального регулювання корпоративних відносин

Постановка проблеми. Виникнення, функціонування та розвиток акціонерного товариства (корпорації) в ринкових умовах є результатом складного процесу органічного поєднання, гнучкої взаємодії та безупинного взаємного пристосування широкого кола прагнень, намірів і мотивів учасників корпоративних відносин (корпорантів). Актуальність дослідження проблем формування корпоративних відносин (КВ) та розбудови системи корпоративного управління насамперед обумовлюється вагомністю внеску акціонерних товариств (АТ) в розвиток економічного потенціалу сучасного суспільства. Удосконалення механізму корпоративного управління (КУ) сприяє підвищенню ефективності діяльності і розширенню можливостей доступу АТ до джерел зовнішнього фінансування, а, отже, є однією з обов'язкових передумов сталого економічного зростання.

Стан вивчення проблеми. В Україні розбудова акціонерного сектора, на відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, відбувалася переважно штучно – шляхом майже одночасної корпоратизації та приватизації величезної кількості державних підприємств, первісно утворених за умови адміністративного регулювання економіки. Проте обґрунтування методології та вивчення практики роздержавлення, а також встановлення характеру впливу умов приватизації на формування системи корпоративного управління (СКУ) дозволяє тільки окреслити передумови започаткування вітчизняних корпорацій і не дає можливості сформувати належне інституціональне, нормативно-правове, організаційно-економічне забезпечення корпоративного розвитку. Штучний характер походження вітчизняних АТ, недостатній рівень розвитку національного фондового ринку, недосконалість правового регулювання КВ закономірно визначають немінучість загострення природних суперечностей, притаманних акціонерній формі підприємництва.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних і концептуальних положень щодо інституціонального регулювання корпоративних відносин при формуванні системи корпоративного управління акціонерними товариствами України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституціоналізації КВ в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців найчастіше розглядаються в площині формування відповідної нормативно-правової бази (Я. Грітанс [3], В. Долінська [4], Т. Кашаніна [8], О. Кібенко [9], О. Макарова [12], С. Могілевський [13] та ін.) або розбудови організаційних структур АТ (Г. Назарова [14], Л. Євенко [5], Г. Кочетков [11], І. Храброва [21], В. Супян [11]). Проте унормування КВ та організаційне проектування належної системи управління АТ не можуть повністю охопити усе розмаїття відносин, які виникають у цій сфері, а отже, мають доповнюватися іншими управлінськими механізмами узгодження інтересів широкого кола корпорантів. Нагальність потреб у розробці належного механізму КУ вітчизняними АТ обумовлює необхідність подальшого поглиблення і розширення теоретико-методологічних і концептуальних положень, методичного забезпечення інституціоналізації КВ в процесі формування системи корпоративного управління.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основним методологічним імперативом інституціонального аналізу економічних явищ та процесів є необхідність формування адекватної структури і взаємозв'язку рівнів такого аналізу (теоретичного, емпіричного, методологічного). Вихідним пунктом у формуванні теоретико-методологічного базису інституціонального аналізу стає забезпечення примату теоретичного рівня дослідження над емпіричною перевіркою умоглядних гіпотез і припущень, зроблених в результаті активного творчого пошуку. Теоретична конструкція – гіпотеза або її сукупність, таким чином, стає концептуальним оформленням емпіричного дослідження, в ході якого здійснюється перевірка її достовірності. З іншого боку, теоретична компонента, відповідно до констатації складної природи економічних явищ, закладає концептуальні засади для урахування на методологічному рівні безлічі складових "причинно-функціонального комплексу", що виступає моделлю для відбудови певної соціально-економічної структури явищ і процесів, а також визначає характер поведінки економічних агентів.

Методологічний рівень інституціонального аналізу, до якого в сукупності належать методологічні правила і принципи, аксіоматично задані явні і неявні припущення, комплекс аналітичних методів і методик дослідження, розглядається при цьому в контексті можливостей і обмежень щодо результативного застосування зазначеного інструментарію. Спільним контекстуальним простором, що оформляє своєрідну якісну єдність дослідницьких зусиль на кожному з рівнів аналізу, є набір світоглядних установок, що закладає тим самим основу дослідницької парадигми. Межа між структурними рівнями інституціонального аналізу – методологічним, теоретичним і емпіричним – звичайно може виявитися досить рухливою залежно від вибраного дослідницького підходу. Так, в рамках певної теоретичної програми дослідження окремих елементів системи корпоративного управління може виводитися за межі дослідження, залишаючись фіксованим в деякому стані, у рамках же іншої парадигмальної конструкції дослідники можуть спеціально зосереджувати увагу на вивченні закономірностей його побудови, функціонування та розвитку.

В контексті мети дослідження таку організацію діяльності пропонується розглядати як спосіб вирішення фундаментальної науково-практичної проблеми розбудови теоретико-методологічного забезпечення інституціонального регулювання корпоративних відносин (ІРКВ).

Отже, ІРКВ являє собою складний за змістом процес формування (в ході здійснення процедур колективного вибору) інституціональних правил і норм КВ (корпоративного законодавства, традицій і локальних правил КВ), а також утворення відповідних інституціональних структур (суб'єктів та інфраструктури КУ). Діяльність корпоративних інститутів розширюється на всі соціально-економічні відносини, які виникають між корпорантами і корпорацією. Необхідність досягнення належної збалансованості, погодженості та пропорційності в поєднанні статичного (унормування правил корпоративного співробітництва) та динамічного (власне, корпоративне управління) аспектів ІРКВ являє собою надзвичайно складну та багатоаспектну наукову проблему, вирішення якої обов'язково вимагає формування відповідного концептуального підходу.

Окремі елементи інституціонального аналізу, внаслідок універсальності використовуваної методології дослідження, досить часто застосовуються при вивченні різних проблемних питань КУ, таких, наприклад, як ситуації суперництва за представництво інтересів корпорантів (проблема відносин "принципал-агент"), розподілу корпоративного контролю і запобігання виникненню корпоративних конфліктів, при дослідженні історичних і національних відмінностей, які існують між різними системами корпоративного управління та ін. Проте продуктивність такого роду спроб суттєво обмежується як розмаїттям поглядів на проблеми розгляду соціально-економічної природи процесів і явищ сфери корпоративного співробітництва, так і неоднозначним характером трактування сутності інститутів як основних складових інституціональної структури ринкової економіки. О. Іншаков [7, с. 44-45] з цього приводу зауважує, що визначення, які використовуються для наукових характеристик інститутів, настільки багатозначні, що можуть легко ввести дослідників в глибоку оману. За думкою М. Туровського [20, с.339], складність встановлення природи інститутів пов'язана з тим, що ці інституційовані форми громадської організації насамперед є динамічно-історичним відображенням долі та вчинків людей у надособистісних результатах їхньої діяльності. Проведений у [17] морфологічно-семантичний аналіз теоретичних підходів до визначення змісту поняття "інститут" свідчить про наявність трьох основних концептуальних підходів до встановлення природи цього складного явища.

1. Нормативний підхід (до складу засновників і прихильників якого належать Т. Веблен [1], У.Х. Гамільтон [2], Д. Норт [15], В. Радаєв [18] та ін.), відповідно до якого інститути розглядаються як сукупність елементів нормативного упорядкування певних суспільних зв'язків, дотримання вимог якого для членів суспільства (економічних агентів) є обов'язковою умовою участі цих індивідів у певних соціально-економічних відносинах. При цьому має місце двояке трактування нормативної природи інститутів – по-перше, як власне комплексу приписів, зміст яких визначає алгоритми колективного або індивідуального вибору економічних агентів, і, по-друге, як певної системи рамок обмежень припустимого прояву волі (встановлюють вимоги до визначення прийнятних альтернатив вибору) членів суспільства при виконанні соціальних ролей, здійсненні певних моделей поведінки і т.п.

Перевагою такого підходу слід вважати однозначність трактування суспільної природи інститутів, а отже, чітко виражену гомогенність інституціонального середовища, яке утворюють такі інститути. Функції нормативних інститутів (формальних і неформальних) при регулюванні будь-яких соціально-економічних відносин також визначаються однорідністю, що пов'язана із вирішенням завдань уніфікації умов певних трансакцій. Єдиним можливим джерелом посилення неоднозначності ролі інститутів при унормуванні суспільних процесів може виступати тільки небезпека виникнення ситуації асиметричної корисності, за яку певні групи індивідів (стратифіковані за майновими, соціальними та ін. ознаками) зможуть отримувати вигоду від маніпулювання окремими інституціональними нормами (ІН). Звичайно такого роду ситуації носять тимчасовий характер, пов'язаний із недосконалістю процедур колективного вибору або з штучними конкурентними перевагами, які здобувають (за різні умови та обставини) зазначені групи індивідів перед іншими економічними агентами.

Основною вадою, притаманною нормативному підходу, слід вважати невиправдане спрощення природи інститутів до рівня тільки нормативного забезпечення певних суспільних відносин, оскільки при цьому очевидною стає наявність декількох досить ідеалістичних припущень, які повністю або частково не відповідають реальності та призводять до певного невиправданого спрощення (або навіть ігнорування) динамічних аспектів інституціонального регулювання. По-перше, дія нормативних інститутів вважається досконалою, повністю легітимною і такою, що апіорно

і беззаперечно визнається усіма економічними агентами. По-друге, припускається, що зміст інституціональних норм є однозначним, а їхнє трактування повністю зрозуміле усім учасникам. По-третє, ймовірність опортуністичної поведінки учасників або повністю виключається (через визнання уявної досконалості інституціональних норм), або в основу дослідження кладеться гіпотеза про те, що наявне інституціональне середовище природно здатне ефективно запобігати виникненню такого роду ситуацій. По-четверте, вважається, що інституціональні норми, які встановлюють рамкові обмеження поведінки та проявів волі індивідів, не призводять до підвищення трансакційних витрат економічних агентів – навіть якщо таке унормування вимагає від індивідів додаткових зусиль щодо забезпечення участі в ринкових відносинах. По-п'яте, припускається, що вартість здійснення процедур встановлення та забезпечення дотримання інституціональних норм не надає будь-якого впливу на індивідуальний вибір учасників певних суспільних відносин.

В рамках даного підходу не знаходять повного пояснення питання, пов'язані із встановленням причин та механізму інституціональних змін. Рамкові обмеження, які визначають інституціональними нормами, не можуть бути зафіксованими назавжди, а вимагають динамічного і безперервного уточнення та коригування – відповідно до змін умов середовища суспільних відносин, що, в свою чергу, обумовлює необхідність розбудови вже певних організаційних (а не суто нормативних) форм інституціоналізації процедур вибору економічних агентів.

2. Формально-поведінковий підхід (прибічниками якого є Дж. Коммонс [10], С. Сухарев [19] та ін.), концептуальна особливість якого полягає в доповненні нормативної сторони (статичний аспект, що відбивається в утворенні системи певних уніфікованих норм і правил) інституціонального регулювання упорядкованими наборами певних моделей поведінки. Вибір таких моделей обумовлюється (прямо або опосередковано) соціальними або економічними ролями індивідів у суспільних відносинах. Таким чином, відповідальність за забезпечення дотримання встановлених норм і правил переважно покладається на самих учасників ринка, самоорганізація яких сприятиме упорядкуванню практики застосування цих норм і правил. Отже, такий підхід виходить з визнання доцільності формування дворівневого комплексу нормативного забезпечення інституціонального регулювання. На першому рівні утворюються власне норми і правила інституціонального регулювання, а на другому – відбувається визначення моделей поведінки економічних агентів, які мають бути ними прийнятні (прямо ставляться ним відповідно до соціальних статусу та позицій) для забезпечення беззаперечного дотримання імперативу ефективного функціонування певного механізму суспільних відносин. Ключовою проблемою, яка виникає при такому підході до встановлення природи інституціонального регулювання, стає формування для індивідів належного мотиваційного комплексу, що сприяв би добровільному (за власним бажанням) прийняттю ними на себе додаткових (не пов'язаних із здійснюваними трансакціями) зобов'язань із дотримання певних обмежень проявів індивідуальної волі.

Вигідність традиційних інституціональних норм і правил прямо й безпосередньо визначається можливостями скорочення непродуктивних витрат економічних агентів внаслідок уніфікації процедур укладання та забезпечення виконання контрактів. Доцільність (економічна результативність) дотримання формалізованих моделей поведінки не є настільки очевидною, а, отже, прийняття індивідами рішень про доцільність узяття на себе такого роду зобов'язань буде носити ймовірнісний характер, який суттєво зменшує ефективність інституціонального регулювання.

3. Функціонально-організаційний підхід (представниками якого є В. Іноземцев [6], О. Іншаков [7] та ін.) виходить з визнання доцільності того, що нормативна сторона інституціонального регулювання, а також

формалізовані моделі поведінки індивідів мають обов'язково доповнюватися певними інституціональними структурами ("органами господарської системи" [7]), до виключних функцій яких належатиме реалізація заходів із забезпечення дотримання зазначених норм і правил. Отже, інституціональні структури не є учасниками певних трансакцій, не виступають зацікавленими сторонами при укладанні будь-яких угод, не отримують прямих вигод від здійснення актів обміну благами. До складу виключних функцій, виконання яких відзначає особливість ролі інституціональних структур в регулюванні суспільних процесів, звичайно відносять оптимальну організацію та координацію економічної діяльності, інформаційне забезпечення учасників трансакцій, контроль та запобігання опортуністичній поведінці та ін.

Необхідність формування інституціональних структур обумовлюється неможливістю повного охоплення нормативним упорядкуванням усього розмаїття та множини ситуацій індивідуального та колективного вибору (динамічний аспект інституціонального регулювання). Діяльність інституціональних структур має, по-перше, компенсувати вади певних норм і правил, обумовлені їхньою недосконалістю або запізненням інституціональних змін, по-друге, відшкодувати можливі перекручування і похибки практики застосування таких норм, по-третє, запобігти маніпулюванню та будь-яким зловживанням, защемленню конкуренції і т.і.

Природа походження інституціональних структур (ІСт) певною мірою відрізняється від генези виникнення нормативного упорядкування суспільних відносин. Утворення такого роду структур (як і правил-норм) започатковується процедурами колективного вибору, ініціатива в якому звичайно належить або державі, або певній впливовій соціальної групі індивідів, що згуртована навколо чітко визначеного однорідного інтересу, здатна оформити та презентувати власні цілі, а також ефективно любіювати та втілювати групові прагнення в певні нормативні або організаційні форми інституціонального регулювання. Саме такого роду формалізація дозволяє запобігти поширенню переважної більшості вад, що супроводжують виключно нормативне упорядкування суспільних процесів. Проте розбудова цілісного середовища (в межах якого достатньою мірою репрезентовані як статичний, так і динамічний аспекти) інституціонального регулювання при утворенні різних організаційних форм інститутів, вирішуючи одні фундаментальні проблеми (насамперед, пов'язані із забезпеченням виконання індивідами вимог ІН), закономірно стає джерелом виникнення нових труднощів, насамперед пов'язаних із ймовірною неоднозначністю ролі та функцій ІСт в суспільних відносинах. По-перше, причиною виникнення труднощів такого роду є потенційна небезпека уміщення в рамках окремої інституціональної структури регулятивних функцій (повноважень) з іншими мотиваціями такого інституту, що може також виступати як безпосередній учасник певних трансакцій, а отже, бути носієм позаінституціональних інтересів. По-друге, ІСт, так само як корпоративні та ін. організації, являють собою форму уособлення колективних інтересів ("юридичну фікцію"). Реальне функціонування ІСт пов'язано із необхідністю організації та консолідації зусиль конкретних економічних агентів, волею яких цей суспільний інститут утворено та яких він об'єднує. Проте імператив принципу методологічного індивідуалізму переконливо свідчить про цілком можливу небезпеку виникнення загроз опортуністичної поведінки вже з боку індивідів, прямо задіяних у виконання функцій певної ІСт.

Важливою передумовою забезпечення об'єктивності колективного вибору в процесі функціонування ІСт – саморегулювальних організацій – звичайно виступають демократичність внутрішньоструктурної побудови та прозорість процедур колегіального прийняття рішень. З іншого боку, зацікавленість економічних агентів, що є засновниками та членами такого роду ІСт, у захисті власних конкурентних позицій часто може відігравати роль рушійної сили для ініціювання ними заходів із утворення штучних інституціональних перешкод (додаткових вимог і обмежень, що селективно

збільшують трансакційні витрати для нових учасників – "бар'єри входу") з метою перешкоджання доступу інших суб'єктів господарювання на певні ринки збуту. Формальним обґрунтуванням доцільності таких заходів може виступати широке коло міркувань (від необхідності дотримання певних стандартів обслуговування клієнтів до захисту інтелектуальних прав учасників ринку), проте об'єктивно реалізація інституціональних функцій СО в даному випадку буде приймати вигляд потужної сили, що обмежує свободу ринкової конкуренції ("інституціональна пастка").

За нашою думкою, найбільш дієвим напрямком усунення загроз, пов'язаних із існуванням різних "інституціональних пасток", може бути тільки забезпечення цілісності та пропорційності розвитку інституціонального середовища регулювання економічних відносин – як у межах окремого сегменту ринкових відносин, так і в масштабах національної (а в сучасних умовах – поступово й глобальної) економіки у цілому. Раціональність структурної побудови та збалансованість розвитку інституціонального середовища ринкових відносин виступають також важливою передумовою активізації господарської активності економічних агентів та вирішальною мірою визначають ефективність участі індивідів у певних трансакціях. Обґрунтування шляхів забезпечення цілісності та пропорційності розвитку інституціонального середовища є дуже складною науковою та практичною проблемою, труднощі вирішення якої об'єктивно посилюються через надзвичайну масштабність, складність та розмаїття об'єкту інституціонального регулювання – системи суспільних соціально-економічних відносин (СЕВ). Але, крім того, слід відзначити, що навіть понятійно-категоріальний апарат предметної сфери інституціонального аналізу до цього часу остаточно не сформований та вимагає доопрацювання і уточнення, що, в свою чергу, перешкоджає науковому обґрунтуванню заходів з удосконалення структурної побудови ІСт. Підтвердженням цієї тези є проведена у [17] систематизація понятійно-категоріального апарату предметної сфери (ПКАПС) корпоративістики (що визначає структуру та особливості інституціонального регулювання КВ), а також дослідження концептуальних підходів до структурування інституціонального середовища суспільних відносин, поширених у економічних, соціологічних, правових дослідженнях, за нашою думкою, обумовлює доцільність виокремлення чотирьох основних складових ІСт: інституцій, інститутів (інституціональних норм), органів (інституціональних структур) та організацій (табл. 1).

Визначальною властивістю складових інституціонального середовища, що докорінним чином відрізняє елементи ІСт від різноманітної множини суб'єктів економічних відносин, є колективний характер природи походження цих елементів. По-перше, формування складових ІСт завжди є результатом і наслідком здійснення тривалих процедур колективного вибору, в ході яких відбувається консолідація та узагальнення різноспрямованих проявів волі безлічі економічних агентів. На відміну від елементів інституціонального середовища, суб'єкти СЕВ при визначенні власних моделей поведінки в ході функціонування та розвитку, навпаки, повністю виходять з імперативу методологічного індивідуалізму, здійснюють індивідуальний вибір на особистий розсуд, керуючись власними цілями, соціальною роллю та соціальним статусом. По-друге, діяльність складових ІСт спрямовується на максимізацію загальносуспільного корисного ефекту і підкоряється вимогам забезпечення збірних інтересів, цілей і прагнень більшості членів суспільства. Суб'єкти соціально-економічних відносин, навпаки, керуються тільки локальними егоїстичними інтересами особистісного характеру і прагнуть до максимізації індивідуальної користності. По-третє, складові ІСт являють собою різноманітні форми типізації соціальних явищ та процесів, в той час як суб'єкти СЕВ є конкретними і відокремленими проявами реалізації зазначених форм в результаті здійснення актів індивідуального вибору економічних агентів. Диференціація складових ІСт на основі певних

принципів типізації обумовлює характер інституціонального регулюючого впливу, який окрема складова ІС надає на динаміку економічних відносин. По-четверте, елементи ІС, які носять матеріальний характер – органи і організації, або не є прямими

учасниками ринкових трансакцій, або процес їхнього функціонування чітко і беззастережно розмежується на діяльність з виконання інституціональних регулятивних функцій та решту інших операцій.

Таблиця 1. Характеристика елементів інституціонального середовища суспільних відносин (ІССВ)

Елемент інституціональної структури	Визначення сутності елемента інституціональної структури	Характеристика ролі та функцій елемента інституціональної структури в системі суспільних відносин
Інституції	Суспільні форми типізації функцій членів суспільства (індивідів), що визначають їхній статус і роль в системі суспільних відносин	Визначення фундаментальних засад формування функціональної (система інститутів – статичний аспект ІССВ) та елементної складової (система органів – динамічний аспект ІССВ) суспільних відносин
Інститути (інституціональні норми – ІН)	Упорядкований комплекс функціональних ознак, що описує та унормовує процес реалізації конкретної системи однорідних інституцій	Унормування та облаштування форм взаємодії індивідів (членів суспільства), що виконують різні функції в процесі досягнення загальної мети при здійсненні соціально-економічних відносин (СЕВ)
Органи (інституціональні структури -ІСт)	Структуровані форми зовнішнього організованого прояву і матеріалізації однорідних інституцій	Забезпечення функціонування та розвитку організацій через структурування форм взаємодії індивідів (членів суспільства), що виконують різні функції в процесі досягнення загальної мети при здійсненні СЕВ
Організації	Структурована (і типізована) найбільш конкретна форма взаємодії функціональної та елементної складової інституціонального середовища суспільних відносин	Забезпечення зв'язку та взаємодії, встановлення координації та субординації у відносинах інституцій, інститутів та органів. Формування стійкої системи відносин між суб'єктами, що виконують різні функції в процесі досягнення загальної мети в ході здійснення СЕВ

При цьому принципи і форми такого роду розмежування безпосередньо покладаються (є однією з найважливіших ознак) в основу структурної побудови відповідного органу або організації. Так само, нематеріальні інституціональні норми і правила (формальні та неформальні) встановлюють загальні засади визначення соціальних ролей та моделей поведінки суб'єктів СЕВ, а також нормативні вимоги щодо процедур укладання контрактів та умов здійснення певних трансакцій. ІН не накладають (на відміну від приписів конкретних інституціональних або контрактних угод) на суб'єктів СЕВ жодних обмежень щодо прояву свободи волі, а лише визначають найбільш загальні рамкові умови, згода на дотримання яких виступає неодмінною вимогою щодо виникнення самої можливості участі економічного агента в певних трансакціях (операціях ринкового обміну або актах адміністративного розподілу певних благ). В свою чергу, такого роду рамкові умови визначають межі добровільної відмови індивідів від частки економічних прав і свобод в обмін на отримання додаткових вигод від участі у соціально-економічних відносинах, що підпадають під певний інституціональний регулюючий вплив.

Найбільш загальним способом типізації та інституціоналізації суспільних явищ і процесів є інституції, що являють собою форми соціалізації функцій, які мають виконувати індивіди в процесі СЕВ. Інституції є відбиттям розподілу соціальних ролей та статусів, а також відповідних до цього найбільш узагальнених суспільно прийнятних моделей і стратегій поведінки, який (тобто, розподіл) здійснюється за принципами, визначеними основними характеристиками структурної побудови цивілізаційного устрою певного суспільства. Саме цивілізаційний устрій визначає загальні засади поділу праці та громадських обов'язків між індивідами в процесі суспільного розвитку, а також загальний зміст і значущість соціальних ролей і статусів, пов'язаних із виконанням певних функцій в ході такого поділу. В свою чергу, наділення членів суспільства окремими рольовими та статусними соціальними ознаками стає передумовою визначення для індивідів найбільш загальних моделей і стратегій поведінки, реалізація яких має сприяти досягненню загальносуспільних цілей та вирішенню спільних для суб'єктів СЕВ завдань. Інституції звичайно визначаються неформалізованим (зрідка – слабкоформалізованим) характером, який відбиває тільки найбільш загальні засади формування функціональної та елементної складової суспільних відносин – культурні підвалини, рутини, традиції, звичаї та ін.

Конкретизація і деталізація (до рівня конкретних ІН) змісту інституцій здійснюється через систему інститутів (інституціональних норм), що являють собою упорядкований комплекс функціональних ознак, що описує та унормовує процес реалізації низки однорідних

інституцій. Таким чином, в процесі утворення інститутів суспільства відбувається унормування та облаштування найбільш раціональних форм взаємодії індивідів, що відповідно до найбільш загальних принципів (закладених на рівні інституцій) мають виконувати різні функції в процесі досягнення загальної для них мети та при забезпеченні локальних приватних інтересів в ході здійснення СЕВ.

Інститути, відповідно до природи походження, можуть носити державний, колективний, приватний характер. Державні інститути утворюються та підтримуються державою, виступають як інструмент реалізації загальнодержавних функцій. Засновниками ІН колективного походження стають певні суспільні угруповання, які таким чином пропонують засіб унормування відносин всередині цієї групи, а також між її учасниками та зовнішніми контактними аудиторіями. Приватні інститути відбивають специфічність усвідомлення окремими (але надзвичайно – в силу виняткового соціального, майнового, економічного, культурного або іншого статусу – значущими) учасниками СЕВ характеру і основних положень інституцій суспільства, а також прийнятних форм реалізації цих положень при здійсненні соціально-економічних відносин. За ознакою обов'язковості вимог щодо дотримання ІН інститути можуть приймати нормативний (виконання є безумовним для всіх індивідів) та позанормативний (визначаються рекомендаційною силою, можуть носити формальний або неформальний характер) вигляд.

Іншою основною формою структурування інституцій виступають органи ІС (інституціональні структури), які, з одного боку, є засобом формалізації зовнішнього прояву і матеріалізації дії інституцій (що, на відміну від ІН, набувають при цьому матеріального втілення), а з іншого, – функції ІСт полягають також у визначенні кола раціональних форм взаємодії індивідів (членів суспільства). Отже, інститути виступають відображенням статичного (у вигляді сформованої системи ІН, що містять типізований опис змісту і особливостей виконання певних соціальних функцій), а інституціональні структури – динамічного (елементна складова, через яку здійснюється матеріальне втілення інституцій) аспектів функціонування та розвитку інституціонального середовища суспільства. Інститути (ІН) та інституціональні структури унормовують та визначають загальні засади утворення, існування та розвитку організацій ІС, тобто структурованих і типізованих найбільш конкретних форм взаємодії функціонального та елементного аспектів існування інституціонального середовища суспільних відносин. Проте встановлення принципів і критеріїв визначення складу організацій ІС, а також типізації форм прояву відповідних суспільних явищ є одним з найбільш дискусійних питань при структурізації інституціонального середовища. З одного боку, організації звичайно являють

собою формалізовані прояви спільної волі групи економічних агентів, індивідуальні та колективні дії яких пов'язані із забезпеченням власних інтересів шляхом активної участі в операціях обміну благами. З іншого боку, організації ІС як типізовані форми втілення соціальних зв'язків індивідів, зайнятих однорідною господарською діяльністю, являють собою надзвичайно високу форму систематизації і типізації суспільних явищ і процесів.

Отже, залежно від міри узагальнення форм взаємодії (на рівні упорядкування суспільних явищ і процесів або в межах границь досягнення конкретних цілей індивідів) соціальних відносин, організації можуть приймати вид елементів ІС (перший випадок) або колективних суб'єктів СЕВ (решта інших ситуацій). Неабияке значення при цьому відіграє масштаб прояву конкретних форм соціальних організацій (освітніх, наукових, профспілкових, партійних, релігійних, кредитних та ін. установ), відповідно до якого аналогічні феномени можуть вважатися як елементами ІС, так і конкретними формами прояву індивідуальної волі членів суспільства.

За нашою думкою, вагомою передумовою віднесення певного елемента середовища суспільних відносин, утвореного економічними агентами, до числа складових ІС є наявність певного концептуального (ідейного або ідеологічного) підґрунтя, на базі якого здійснюється консолідація та узагальнення взаємодії економічних агентів. Основою для утворення такого концепту, безумовно, є положення окремих найбільш суспільно значущих інституцій, які на рівні утворення ІСт отримують культурно-ідеологічне закріплення та формалізацію.

Так, наприклад, корпорація, як організаційно-правова форма здійснення корпоративних відносин на засадах членства-участі (уособлення колективної волі учасників), набуває зміст елемента ІС тільки за умови формування і поширення в господарських відносинах принципів корпоративізму. Дотримання такого роду принципів

Таблиця 2. Порівняльна характеристика теоретико-методологічного базису КУ за існуючу та запропоновану парадигму

Характеристика змін	Існуючі підходи	Запропонований підхід
1	2	3
Теоретичний базис	Суспільно-договірні теорії, професійно-представницькі теорії, корпоративно-акціонерні теорії	Інституціональна теорія
Концепція	Прийняття управлінських рішень в сфері прямого регулювання корпоративних відносин	Формування і застосування інституціональних правил та інституціональних структур
Принципи	Максимізація вигоди	Первинність загальносуспільних інтересів та халістичність
Ідеологія	Індивідуалізм	Корпоратизм
Природа корпорації	Автономний суб'єкт господарювання, юридична фікція	Інституціональна організація
Відносини	Різноманітні відносини	Взаємозалежність сторін
Суб'єкт управління	Акціонери, вище керівництво корпорації, держава	Усі учасники корпоративних відносин
Об'єкт управління	Корпоративне співробітництво, корпоративні відносини	Формування інституціональних норм та мотивація учасників КУ щодо дотримання цих норм
Сфера поширення	Акціонерне товариство (економічна корпорація)	Корпоративні відносини
Процедури прийняття рішень	Владне підпорядкування	Корпоративна демократія
Вибір суб'єктів	Індивідуальний	Колективний, індивідуальний
Джерело економічної влади	Власність, посадова позиція	Релевантність внеску у корпоративні відносини
Предмет структуризації	Сукупність організаційних, владних, виконавчих, соціальних структур	Інституціональна структура корпоративних відносин
Методи структуризації	Імперативний, диспозитивний, автономний, функціональний	Функціонально-інституціональний
Організаційна структура	Підпорядкована інтересам власників, основана на функціональному виділенні ієрархічних рівнів	Розподілена мережа взаємодії
Вимоги до організаційних структур	Підпорядкованість власникам, господарському процесу	Відповідність вимогам інституціонального середовища
Принципи структуризації	Організаційно-структурні, управлінські	Інституціонального регулювання
Інструментарій	Специфічний відповідно до сфери виникнення та характеру управлінських проблем	Універсальний інституціональний
Регламентуючі норми	Прямі дії	Непрямі дії
Процедури ухвалення рішень	Авторитарні, обмежений компроміс	Консенсус, компроміс
Функції	Управлінські	Інституціональне регулювання
Розподіл функцій	Централізація функцій у рамках жорстких зв'язків	Децентралізація, соорганізація функцій
Контроль	Ринковий, адміністративно-управлінський	Корпоративний
Зв'язки	Постійні, жорсткі	Гнучкі, змінні
Взаємодія	Координація, субординація	Демократизм
Інтеграція	Осіб, підрозділів, процесів	Осіб – корпорантів
Сторони конфліктів інтересів	Акціонери, вище керівництво, персонал, держава	Усі учасники корпоративних відносин
Соціокультурне підґрунтя	Організаційна культура	Базова корпоративна угода, корпоративна культура

вимагає від учасників КУ усвідомлення та однаково позитивного ставлення до використання форм здійснення колективної діяльності корпоративного типу для досягнення спільних цілей та інтересів, джерелом задоволення яких стає корпоративне співробітництво. З іншого боку, конкретні корпоративні організації як самостійні автономні юридичні особи, утворені у вигляді товариств, що засновані на добровільному внесенні до статутного фонду (інкорпорації) капіталів, об'єднаних для здійснення певної соціально корисної діяльності, та які діють на засадах відокремлення прав власності від функцій управління, слід віднести вже до складу суб'єктів СЕВ. Іншим принциповим питанням, яке викликає неоднозначність думок науковців при структуруванні середовища соціально-економічних відносин є закономірність формування складових ІС, а також визначення первинних рушійних сил інституціонального розвитку (індивідуального або колективного вибору). З нашої точки зору, при розв'язанні даної проблеми слід керуватися вимогами принципу співвідношення детермінізму та індивідуалізму в процесах суспільних трансформацій, відповідно до якого формування інституціонального середовища СЕВ відбувається під погодженим зустрічним впливом "висхідних" (індивіди створюють та змінюють елементи ІС – від інституцій до організацій) так і "спадних" (інститути формують поведінку окремих осіб та груп людей). Виразним проявом зазначених закономірностей виступає динаміка процесу розбудови інституціонального середовища КУ.

Втілення розглянутих теоретико-методологічних засад інституціонального регулювання корпоративних відносин передбачає відповідну зміну парадигми корпоративного управління як розкриття ключової ідеї й похідних позицій. Така зміна парадигми, зазначена у табл. 2 та підпорядкована гіпотезі інституціональної природи корпоративної організації.

Продовження табл. 2

1	2	3
Соціум	Акціонери, працівники	Акціонери, працівники, вище керівництво, контактні аудиторії
Система мотивації	Егоїстичні мотиви	Підтримка поведінки
Рівні інституціонального середовища	Корпоративно-організаційний	Корпоративно-організаційний, секторальний, загальносуспільний

Саме розширене відбиття парадигми корпоративного управління дозволить сформувати систему поглядів як на його реалізацію, так і на процес організації КУ.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

У процесі організаційно-структурної розбудови СКУ відбувається утворення цілісного інституціонального простору регулювання КВ, складовими якого стають різні види інституцій, інститутів, органів, інституціональних організацій. Провідну роль та виняткове значення у цьому процесі відіграють об'єктивні економічні протиріччя, пов'язані із дуалістичною природою походження корпорації – як інституціональної організації та як суб'єкту господарської діяльності (учасника КВ). Корпоративне управління з точки зору інституціонального підходу стає відображенням динамічного аспекту інституціонального регулювання корпоративних відносин, що являє собою процес обґрунтування та реалізації управлінських рішень у сфері досягнення збалансованості та погодженості різноспрямованих інтересів і прагнень учасників КВ на ґрунті формування і застосування відповідних інституціональних правил та інституціональних структур. Наведений теоретико-методологічний підхід щодо визначення внутрішніх взаємозв'язків та змістовної характеристики інституціонального регулювання КВ складає достатнє теоретичне підґрунтя для розвитку нормативно-правового, соціокультурного та організаційно-економічного забезпечення корпоративного управління в АТ.

Список використаної літератури:

1. Веблен Т. Теория праздного класса – М.: Прогресс, 1984. – 367 с. 2. Гамильтон У.Х. Институциональный поход к экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета – 2007 Том 5 № 2 – с. 110-117. 3. Гританс Я.М. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 160 с. 4. Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 736 с. 5. Евенко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США / Л.И. Евенко – М. Наука, 1998. – 236 с. 6. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества – М.: Academia, Наука, – 1998, 640 с. 7. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – с. 42-51. 8. Кашанина Т.В. Корпоративное право – М.: Изд. группа НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – 815 с. 9. Кібенко О.Р. Європейське корпоративне право на

етапі фундаментальної реформи перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України. Серія: "Юридичний радник" – Харків: Страйд, 2005. – 432 с. 10. Коммонс Дж. Институциональная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета – 2007 – Том 5, № 4 – с. 59-70. 11. Кочетков Г.Б, Сулян В.Б. Корпорация: Американская модель – СПб.: Питер, 2005. – 320 с. 12. Макарова О.А. Корпоративное право – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 432 с. 13. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: Правовой статус и основы деятельности – М: "Дело", 2006. – 480. – Серия "Управление корпорацией". 14. Назарова Г.В. Организационные структуры управления корпорациями: наукове видання. / Г.В. Назарова – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 408 с. 15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с. 16. Пахомова Н.Н. Основы теории корпоративных отношений. – Екатеринбург: Изд-во "Налоги и финансовое право", 2004. – 208 с. 17. Попов О.Є. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 360 с. 18. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2001. – Том IV, № 3 – С.109-130. 19. Сухарев С.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике – М.: – РАН, Ин-т экон.; ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. – Кн. II Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. – 804 с. 20. Туровский М.Б. Философские основания культурологии – М.: РОССПЭН, 1997 – 440 с. 21. Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Афилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика – М.: Изд. Дом "АЛЬПИНА", 2000. – 198 с.

ПОПОВ Олександр Євгенович – доктор економічних наук Харківського національного економічного університету

БОНДАРЕНКО Ганна Миколаївна – аспірант Харківського національного економічного університету