Г.М. Болдир

ФОРМАЛІЗАЦІЯ УМОВ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕС-АСОЦІЮВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Перехід від командно-адміністративної системи потребує широкої демократизації усієї системи управління господарською діяльністю. Мається на увазі участь підприємців в управлінні економікою як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях. Практично це означає, що управління господарством має здійснюватися на засадах урахування індивідуальних, групових і спільних інтересів господарників. Підприємець у даному випадку є суб'єктом економічної політики, здатним активно впливати на її формування.

Таким чином, виникає питання виявлення, узгодження, субординації, представництва і захисту інтересів підприємницького сектору. Не менш важливою є також проблема інституціоналізації цього процесу. Очевидно, що відповідні інститути мають бути незалежними від органів державної влади та комунального самоврядування. Практика, коли інтереси підприємців уповноважена захищати та чи інша державна структура, себе не виправдовує, адже захищати інтереси підприємництва, як правило, доводиться від правового та адміністративного тиску передусім органів державної влади.

У світовій практиці вирішення таких питань відбувається у процесі самоврядування економіки, який передбачає формування різного роду бізес-асоціацій, які представляють інтереси підприємств-членів на різних рівнях.

Отже, актуальним стає пошук відповіді на питання: у яких саме інституційних формах проявлятиметься відповідне прагнення до захисту інтересів підприємництва та які умови є необхідними для того, щоб відповідні утворення могли сформуватися?

Світовий досвід самоврядування економіки свідчить, що історія розвитку основних форм бізнес-асоціювання в різних країнах має приклади існування бізнес-асоціацій на досить різноманітних принципах [1]. Не менший інтерес являє історія становлення та діяльності об'єднань підприємців, які, як правило, в ті чи інші часи виконували функції організацій-носіїв цих принципів [2]. Слід взяти до уваги також те, що на сьогодні найбільший внесок у справу самоврядування економіки зроблено завдяки палатівському руху (міжнародній системі торгово-промислових палат) [3].

Останні кілька років дослідники все частіше зазначають про необхідність розвитку саморегулювання бізнесу як ефективного механізму, що доповнює, а іноді й замінює державне втручання в економіку [4]. В окремих галузях і на міжгалузевому рівні існують організації, що називають себе організаціями саморегулювання.

Інтерес до саморегулювання господарської діяльності підвищився у зв'язку зі спробами формулювання й реалізації державної політики з оптимізації функцій держави в економіці.

Світовий досвід свідчить, що саморегулювання бізнесу в ряді випадків

© Болдир Геннадій Миколайович – аспірант.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Луганськ.

ISSN 1562-109X

може бути ефективною альтернативою державному втручанню в економіку, забезпечуючи зниження державних витрат на регулювання, більшу гнучкість і більше врахування інтересів учасників ринку [4]. З іншого боку, організації саморегулювання можуть суттєво обмежувати конкуренцію, створюючи бар'єри входу на ринок та ігноруючи інтереси аутсайдерів.

Метою статті є визначення та можлива формалізація умов, за яких використання інституту саморегулювання як альтернативного державному регулюванню способу подолання провалів ринку доцільне, тобто розвиток саморегулювання виправданий з позиції інтересів учасників ринку й суспільних інтересів.

Якщо звернутися до історичного аспекту формування бізнес-асоціацій, то можна пригадати, що перебіг цього процесу мав і власні «чому?», і власні «навіщо?».

Бізнес-асоціювання дозволяє окремим підприємцям (підприємствам) у першу чергу уникати або ефективно долати загальні загрози бізнесу. З іншого боку, об'єднання створює умови для зниження витрат за рахунок уникнення дублювання однотипних функцій шляхом їх відокремлення та створення більш сприятливих умов бізнесу з використанням посиленого економічного потенціалу. Процес централізації і концентрації капіталу у формі товариств, акціонерних товариств, а згодом – бізнес-асоціацій можна відобразити як взаємодію різноспрямованих тенденцій: обмеження індивідуальних зобов'язань ціною обмеження індивідуальних прав, зростання економічної могутності об'єднаного капіталу за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів
і зниження ролі "особистого чинника" (рис. 1).

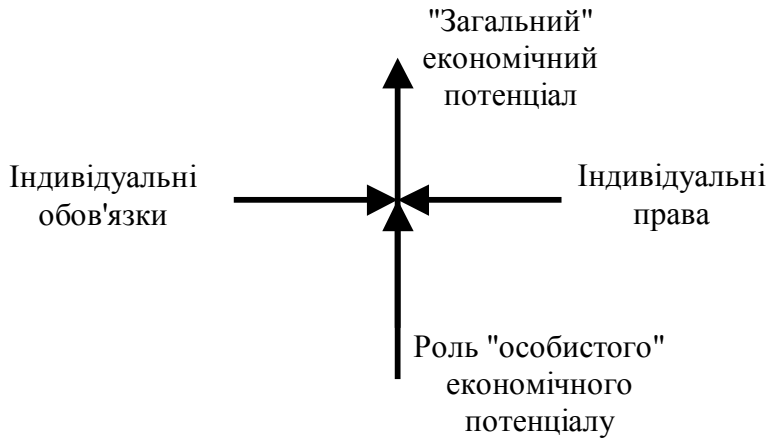

Рис. 1. Основні тенденції, що зумовили процес концентрації капіталу у формі акціонерних товариств

Таким чином, виникнення і розвиток різного роду об’єднань підприємств зумовлені дією таких тенденцій, як посилення конкуренції виробників та науково-технічний прогрес, зростання обсягу акціонерного капіталу, яке проявляється і на рівні окремих підприємств, і на рівні країн світу.

З моменту початку здійснення людиною продуктивної діяльності дія цих тенденцій зумовила еволюцію форм підприємницьких об'єднань від "спілок рівних" і грецьких cocietas через відкрите

акціонерне товариство до масштабних корпоративних утворень та різного роду бізнес-спілок та асоціацій. Дія саме цих тенденцій зумовила виникнення і розвиток форм міжпідприємницьких корпоративних об'єднань від картельних, що характеризуються добровільною участю підприємств і збереженням ними відносної самостійності, до трестів, у яких підприємства-учасники цілком утрачають юридичну й економічну самостійність. Сьогодні дія названих тенденцій триває та призводить до виникнення нових форм конкуренції, зростання фондового ринку та вдосконалення методів управління в акціонерних товариствах, а також зумовлює дію сучасних тенденцій розвитку корпоратвиних об’єднань.

Тобто можна відокремити у найбільш загальному вигляді дві цілі бізнес-об’єднань: захист від спільних загроз та використання сукупних можливостей. Але для того, щоб об'єднання було доцільним та ефективним, необхідною є наявність певних умов. Ці умови можна поділити на внутрішні, зумовлені особливостями внутрішньогосподарської діяльності підприємств, та зовнішні, обумовлені специфікою їх взаємодії із контр-агентами, фінансовим сектором, державою, зовнішнім ринком. До внутрішніх умов можна віднести наявність специфічних бізнес-функцій, що можуть бути передані об’єднанню. До зовнішніх – наявність спільних інтересів та бажаних умов функціонування на ринку, а також необхідність об'єднання капіталів для фінансування заходів щодо створення таких умов. Тобто умови, за яких створення бізнес-асоціацій, які приймають на себе частину функцій підприємства, є доцільним, можна звести до таких.

1. Наявність спільних інтересів та бажаних умов функціонування.

Перетинання сфери інтересів (цілей та бажаних умов функціонування) двох підприємств може бути показане перетином множин A∩B (рис. 2), де A та B – множини інтересів різних підприємств.

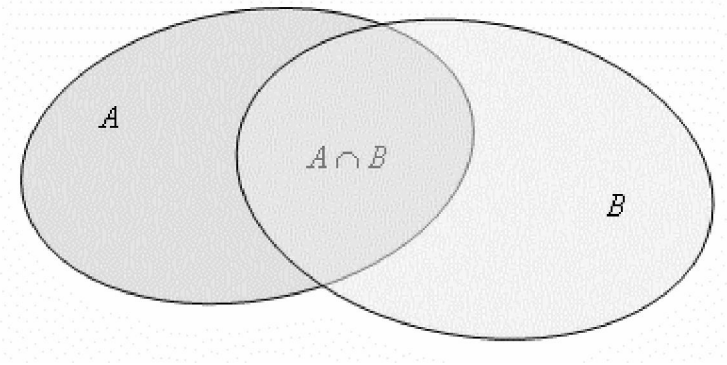

Рис. 2. Множина A∩B перетинання інтересів двох підприємств

Подібне перетинання само по собі створює певні передумови для бізнес-асоціювання. Проте його реалізація у випадку із великою кількістю підприємств може бути більш детально формалізована, адже можна зробити припущення про існування кінцевого набору інтересів (цілей та базових умов функціонування).

У даному випадку передбачається наявність певної множини сфер інтересів G, яка містить специфічні напрями та умови функціонування g, у рамках яких будь-яке підприємство p із множини підприємств P формує набір власних. При цьому множина бажаних умов функціонування (інтересів) може бути представлена у вигляді матриці M:

$$M=\begin{pmatrix} m_{11} & m_{12} & \dots & \dots & m_{1p} \\ m_{21} & m_{22} & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & m_{gp} & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ m_{g1} & \dots & \dots & \dots & m_{gp} \end{pmatrix}.$$

Будь-який специфічний набір, який може бути представлений у вигляді вектора

M_p (m_{1p}; m_{2p};…m_{gp};…m_{Gp}),

компонентами якого і є специфічні цілі та умови функціонування. При цьому зазначимо, що розмірність усіх векторів (тобто при будь-якому p) у даному випадку обрана однаковою, але вважається, що її максимальний розмір, що характеризує найбільш повний набір специфічних цілей та умов функціонування, обирається як загальний, але допускається, що певні компоненти вектора M_p при окремих значеннях p можуть дорівнювати нулю.

Отже, наявність перетинання інтересів спостерігається, якщо у будь-якій зі строк матриці присутні два або більше рівних елементи, тобто

$$\begin{cases} m_{gP1}=m_{gP2}, \\ p_1 \neq p_2; \\ p_1, p_2 \in P, \end{cases}$$

а у будь-якому іншому випадку об'єднання недоцільне.

2. Існування бізнес-функцій, виконання яких є однотипним для багатьох підприємств та не містить елементів комерційної таємниці та/або ноу-хау будь-якого конкретного підприємства; спільних проблем, досвід у вирішенні яких не є специфічною конкурентною перевагою та може бути оприлюднений.

При цьому умовою специфічності конкурентної переваги вважатимемо не її належність до певної сфери діяльності підприємства (скажімо, лише виробничі функції або маркетингові), а унікальність або навіть авторизованість способу виконання певної функції, що реалізований на окремому підприємстві. Тобто виконання належним (оптимальним) чином певної бізнес-функції на окремому підприємстві у будь-якому випадку створює конкурентну перевагу, але лише виконання її унікальним (новаторським, авторизованим) способом робить її специфічною. За відсутності необхідності збереження такого ноу-хау інформація про спосіб виконання даної функції буде розповсюдженою. Але для того, щоб виконання певної функції створило передумову бізнес-асоціювання, необхідна така її характеристика, як масовість, або хоча б типовість для кількох підприємств. Тобто виконання даної функції у процесі господарської діяльності багатьох підприємств буде підштовхувати їх до виокремлення цієї функції та передання її виконання в межі асоціації. Наявність таких функцій також є однією з рушійних сил об’єднань.

Проте не всі функції, які потрапляють під наведений опис, знаходять
відокремлення в рамках аутсорсингу. Очевидно, для того, щоб це стало доцільним, мають дотримуватися певні вимоги ефективності цього процесу.

Якщо маємо певну множину підприємств P, які витрачають r видів

ресурсів за ціною p_r у кількості q_r на виконання певної функції, яка є характерною для всіх підприємств та спосіб виконання якої на будь-якому з них не містить джерела специфічної конкурентної переваги, тоді умовою ефективності та доцільності аутсорсингу даної функції буде

$$\sum c_{fi} > C_f ,$$

де C – витрати бізнес-обєднання на виконання відповідної функції.

Необхідно врахувати, що для будь-якого підприємства c_{fi} фактично являє собою суму: $c_{fi} = \sum q_r p_r + uc_i$, адже виконання будь-якої функції передбачає здійснення як безпосередніх витрат ресурсів, так і організаційних витрат uc_i. Аналогічна ситуація характерна також і для об'єднання, яке витрачає певну кількість коштів UC на організацію основної діяльності. Таким чином, умову доцільності об'єднання можна записати у вигляді:

$$\left\{\sum q_r p_r + uc_i\right\} > \left\{\sum C_f + UC\right\}.$$

При цьому можна зробити припущення, що умовою справедливості такої нерівності буде не стільки перевищення основної операційної складової суми в лівій частині, скільки безпосередньо непропорційне співвідношення невиробничих витрат. Тобто для ситуації, коли об'єднання доцільне,

$$\left\{\frac{UC}{\sum C_f}\right\} < \left\{\frac{uc_i}{\sum q_r p_r}\right\}.$$

Отже, таке співвідношення (яке можна назвати *коефіцієнтом ваги організаційних витрат*) має знижуватися при відокремленні функції та її аутсорсингу, а у будь-якому іншому випадку об’єднання недоцільне.

3. Наявність потенційних потреб у заходах щодо розвитку підприємства у найбільш широкому сенсі, які охоплюють інтереси кількох підприємств та потребують фінансування у обсягах, що перевищують можливості окремого підприємства та/або значно перевищують розмір економічного ефекту від їх відокремленого проведення.

У даному випадку йдеться перш за все про відстоювання інтересів підприємницького сектору в процесі законотворчості. Досвід індустріально розвинутих країн підтверджує, що будь-який економічний законопроект підлягає обов'язковій суспільній експертизі і схваленню з боку ділових кіл і їх організацій [1]. Ринкові відносини в цілому, законотворча діяльність, що безпосередньо стосується підприємництва, мають обов'язково враховувати вимоги захисту його інтересів і створення максимально сприятливих умов для його розвитку. Сьогоднішні економічні умови потребують, щоб всі інститути державної влади вели постійний і конструктивний діалог із представниками вітчизняного підприємництва.

Сьогодні подібна система в Україні нерозвинена. Можна зробити припущення, що на підставі виявлення причин подібної ситуації можливо сформулювати відповідні умови успішного її функціонування.

Отже, відсутність такої системи на практиці багато в чому пояснюється тим, що саме правове поле і практика співпраці бізнесу і влади в нашій країні ще далекі від досконалості. Основна причина слабкості вітчизняних бізнес-асоціацій підприємств полягає в тому, що органи державної влади не сприймають їх як структури, думку яких необхідно враховувати. Як наслідок, спілки та асоціації не можуть здійснити реального впливу на політику, що проводиться державою, у своїй галузі.

Другою причиною є слабке розуміння деякими спілками стратегії, а головне – тактики своєї діяльності. Мають місце абстрактні декларації про «лобіювання інтересів підприємств». Деякі з галузевих спілок не мають

чіткого плану діяльності і обмежуються популістськими акціями.

Третя причина є наслідком перших двох – фінансова слабкість вітчизняних галузевих спілок. Більшість керівників спілок говорять про те, що свідомість керівництва вітчизняних підприємств не розвинена для усвідомлення необхідності фінансової підтримки свого галузевого об'єднання [5].

Розглядаючи причини такого становища та перспективи вітчизняних бізнес-об'єднань, не можна не зупинитися на існуючій системі ухвалення законодавчих рішень в економічній сфері. Особливість цього процесу полягає в тому, що аж до даного часу окремі представники вітчизняного великого капіталу самостійно вирішували свої питання у всіх органах державної влади, не потребуючи будь-яких бізнес-асоціацій, маючи безпосередній вихід на перших осіб держави. Зрозуміло, що в цих умовах бізнес-асоціації не будуть потрібні ні крупним підприємцям, ні законотворцям, адже всі питання розв'язуватимуться «в кулуарах».

Отже, необхідною умовою створення бізнес-асоціацій для захисту інтересів розвитку бізнесу є реалізація принципу віддаленості великого бізнесу від влади, що створить можливість становлення двосторонніх відносин «влада-бізнес» на більш цивілізованих інституціональних умовах, у іншому ж випадку створення об’єднань недоцільне.

Якими ж саме мають бути ці умови? Стратегія взаємодії бізнес-асоціацій з органами влади в цілях законодавчого забезпечення розвитку підприємництва має забезпечити основу для створення постійно діючого механізму, що дозволяє вести цілеспрямовану роботу з захисту інтересів бізнесу. Вона має провадитися за такими напрямами [6]:

участь представників бізнес-асоціацій у діяльності робочих груп комітетів Верховної Ради України з підготовки законопроектів;

взаємодія з адміністрацією Президента України, урядом, міністерствами і відомствами з підготовки законопроектів;

участь делегованих представників у засіданнях комітетів Верховної Ради України, парламентських слуханнях, зустрічах із лідерами фракцій і депутатських груп;

зустрічі представників бізнесу з керівниками органів державної влади і управління;

проведення конференцій, «круглих столів» і семінарів з актуальних проблем вітчизняної економіки;

вплив на депутатів у процесі їх роботи у виборчих округах;

вплив через громадську думку і засоби масової інформації.

Висновки. Таким чином, здійснений аналіз дозволив сформулювати та частково формалізувати основні умови, за яких стає можливим бізнес-асоціювання. Сутність цих умов полягає у:

а) наявності загальних інтересів, яке виявляється у необхідності захисту від спільних загроз (до яких належить, у першу чергу, недосконале законодавче поле), та можливості використання потенційних можливостей об’єднаного капіталу (зокрема, здійснення виставкової діяльності та створення спільного інформаційного поля бізнесу, в тому числі – зовнішньоекономічного);

б) наявності специфічних бізнес-функцій, характерних для кількох підприємств, належне виконання яких не створює специфічної конкурентної переваги та може бути передоручене.

У даному випадку можна сформулювати такі питання, які зумовлюють подальші напрями дослідження: до формування яких типів бізнес-асоціацій приведе наявність подібних тенденцій; в умовах фактичного існування різних типів бізнес-асоціацій які причини зумовлюють процес фокусування певного типу на окремому виді діяльності.

Література

1. Болдырь Г.Н. Целесообразность и возможность использования немецкого опыта самоуправления экономики в Украине // Вісник Східноукраїнського держ. ун-ту. – 1999. – № 5 (20). – С. 144.

2. Михайличенко О. В інтересах промисловості і торгівлі // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 71.

3. Чижиков Г. ТПП как аргумент выхода на рынки // Вестник ДТПП. – 2002. – № 5-6. – С. 9.

4. Jäkel E., Junge W. Die Deutschen Industrie- und Handelskammern und der Deutsche Industrie- und Handelstag. – Düsseldorf: Droste Verlag GmbH, 1986.

5. Бізнес-асоціації: пріоритети розвитку в умовах вступу України до СОТ / Науково-практичне видання. – К., 2007.

6. Федотов В. И. Торгово-промышленные палаты. Ч. 1. История / Под ред. чл.-кор. РАН С.А. Смирнова. – 2-е изд. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2006. – 260 с.