

Коваль В. В., к.е.н., доцент, Одеський інститут фінансів УДУФМТ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ КВАЗІІНТЕГРАЦІЙНИХ ТРАНСАКЦІЙ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглядаються проблеми державного регулювання організаційно-господарських форм підприємництва з його трансформацією інституціональної структури й розробкою механізму розвитку міжфірмових інтеграційних процесів в національній економіці. Проведено аналіз видів квазіінтеграційних структур залежно від міри щільності адміністративно-господарських зв'язків організаційних форм.

Ключові слова: регулювання, інститут, інтеграція, квазіінтеграція, ринок.

Літ. 16. Табл. 1.

Коваль В. В., к.э.н., доцент, Одесский институт финансов УГУФМТ

Институциональный механизм регулирования квазиинтеграционных транзакций в предпринимательской деятельности

Рассматриваются проблемы государственного регулирования организационно-хозяйственных форм предпринимательства с его трансформацией институциональной структуры и разработкой механизма развития межфирменных интеграционных процессов в национальной экономике. Проведен анализ видов квазиинтеграционных структур в зависимости от меры плотности административно-хозяйственных связей организационных форм.

Ключевые слова: регулирование, институт, интеграция, квазиинтеграция, рынок.

Koval V. V., Ph.D., Odessa Institute of Finance UDUFMT

Institutional Mechanism of Regulation of Quasi Integration Transactions in Business

The problems of state regulation of economic-organizational forms of business with its transformation of the institutional structures and mechanisms for the development of inter-firm integration in the national economy. The analysis of the types of quasi-Integration structures, depending on the measure of the density of the administrative and economic ties between the organizational forms.

Keywords: Regulation, institute, integration, quasi-Integration, market.

Постановка проблеми. Активне формування ринкових відносин і розвиток вітчизняного підприємництва, як особливого виду економічної активності, стримується через низький рівень підкріпленості адекватними інституціональними регуляторами розвитку механізмів перехідної економіки, в тому числі і механізму інституціоналізації відносин, які виникають в процесі еволюціонування форм взаємодії суб'єктів господарювання. Існуюче інституціональне середовище перехідної економіки не може поки повною мірою забезпечити правові основи стабільного функціонування та сталого й збалансованого зростання народного господарства не тільки через недосконалість необхідних норм і правил, які утворюють законодавчу й регулюючу інфраструктуру конкретних форм господарської діяльності зі структурованням відносин кооперації чи конкуренції, а неспроможності повною мірою механізмів і структур забезпечити їх обов'язкове виконання [14]. У свою чергу, постає необхідність у соціально-економічних трансформаціях при формуванні певного типу інституційних структур, у рамках яких створюються й розвиваються ключові суб'єкти економічної системи, основним орієнтиром яких стають координуючі форми інтеграції у високотехнологічних галузях [4]. Тому дослідження ринку в концептуально цілісній системі інститутів визначає формування і оцінку результативності впливу інституціональних регуляторів у розвитку організаційно-господарських форм міжфірмової інтеграції підприємницьких структур, що зумовлено неоптимальністю характеру структурних зрушень останнього десятиліття в галузях економіки.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питанням формування і функціонування ринкових структур в розвитку мережевої міжорганізаційної взаємодії присвячені роботи таких вчених, як С. Г. Авдоніна [1, 2], Л. Гудков, Б. Дубін [3], В. Е. Дементьев [4], Н. Е. Сторова [5], В. Н. Засько [6], С. В. Істомін [7], Д. Старк [12], Ю. Н. Старцев [13], К. Менрад [16]. Проте проблема регулювання процесів міжфірмової інтеграції є маловивченою, не склалося чіткої концептуальної її теорії регулювання, хоча масштаби й негативні наслідки пошуку ефективних організаційних форм об'єднання підприємницьких структур широко обговорюються.

Метою статті є обґрунтування інституціонального механізму регулювання квазіінтеграційних трансакцій в підприємницькій діяльності.

Виклад основного матеріалу. Процес інтеграції в будь-якій економічній системі обумовлений існуванням цілої системи інтересів, які виражаються з боку бізнесу підприємцями, держави – владними структурами та населення – за допомогою інститутів цивільного суспільства. Проте регуляторний вплив на процес інтеграції в найменшій мірі здійснюється інститутами цивільного суспільства та бізнесу на основі відповідного створення добровільних суспільних об'єднань й асоціацій економічної взаємодії [9]. Безпосередня участь державних органів у підприємницькому середовищі, пов'язана зі здатністю компенсувати обмежену дієвість ринкових механізмів, у період їхнього становлення, формуванням інститутів, які виникають в результаті закріплення позитивної практики й наступного законодавчого їх оформлення. Важливість держави як регулятора економічних зв'язків виступає із самого його призначення щодо збереження єдності правового середовища, інституціональних й підприємницьких структур, а як регулятора інтеграційних процесів – забезпечення щодо посилення конкурентних переваг галузей народного господарства та його суб'єктів.

Держава виступає як економічний суб'єкт, який володіє специфічно-важливим ресурсами, здійснює безпосередній вплив, наприклад, на основі методів тарифного регулювання, що здатне зруйнувати сформовані господарські зв'язки або стимулювати інтеграційні взаємодії, так й інституціональна матриця, що виступає комплексом взаємозалежних правил і неформальних обмежень для цільової діяльності економічних агентів [14, с. 129]. Визначальним чинником формування такої матриці виступає, по-перше, існуюча система господарського порядку, який являє собою обов'язкові правила, закріплені в законодавчому полі й сформовані соціальні практики, закріплені в неформальних структурах й інститутах, а, по-друге, розвиток господарських процесів, які припускають наявність економічних відносин та включення до них суб'єктів через механізми регуляції підприємницької діяльності [15; 16].

Механізмом підтримки ефективної господарської діяльності та збалансування ринкового простору є система права, що регулює відносини власності й взаємодії суб'єктів господарювання, однак у випадку неоднозначності її регуляторних мір приводить до прояву ознак монополізації галузі, з одного боку, а з іншого – прагненням державних структур щодо володіння права реалізації влади й впливу на підприємницький сектор, які у сукупності стримують трансформацію системи інституціональної забезпеченості економіки. Крім того, негативним результатом економіко-адміністративних реформ виступає специфічний тип капіталу в напрямку бюрократичного зміцнення владної вертикалі, який по своїй суті є протиставленням бізнесу й ринковим відносинам, на що відповідною реакцією підприємницького сектора економіки стали тенденції посилення горизонтальної концентрації й вертикальної інтеграції в корпоративному секторі [6]. В свою чергу, заходи із реалізації діючої ефективної державної політики розвитку середнього й малого бізнесу для захисту даних суб'єктів економічних відносин відбувались через ринкову трансформацію й економічні перетворення у процесі приватизації акціонерних товариств, що посідають монопольне становище на загальнодержавному ринку товарів (робіт, послуг), кількість яких на початок 2013 р. становила 318 підприємств-монополістів (група Г переліку об'єктів приватизації, що мають ознаки домінування) [8]. Підтримуючи приватизаційні заходи поступово відбувається злиття державних стратегій з корпоративними з метою підвищення конкурентоспроможності галузей шляхом посилення концентрації великого бізнесу на основі інтеграції.

Загалом інтеграція («integer» – цілий, відновлений) – це процес об'єднання розрізаних елементів у єдине ціле. В економіці ж – це процес взаємного пристосування, розширення економічного й виробничого співробітництва, форма інтернаціоналізації господарської діяльності тощо [11], і проявляється у створенні сприятливих умов її здійснення, розширенні й поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів та ін. [13]. На будь-якому рівні (мікро-, макро-) елементи інтеграційного процесу мають відносний саморух та з розвитком вступають у контакт і взаємодію, що у якийсь момент часу під впливом певних чинників й умов породжує внутрішні й зовнішні протиріччя між ними, що несуть у собі не тільки руйнівну, але й креативну силу, що відтворює дане протиріччя (табл. 1) [2]. Під впливом виникнення й наростання внутрішніх й зовнішніх протиріч, а головне на основі їх розв'язання, визначається ефективність функціонування інтеграційних відносин, що, однак, за будь-якого типу господарського порядку обумовлено конфліктом між виникаючими інститутами у рамках інтегрованої групи та інституціональною інфраструктурою економіки (законодавство, контроль тощо), який продукує перехід до міжфірмового об'єднання на основі гнучких асоціативних зв'язків, у яких конкурентні відносини реалізуються у діалектичній єдності з відносинами кооперації всередині інтегрованої групи [1].

Протиріччя процесу інтеграції підприємницьких структур у господарському порядку

Тип господарського порядку	Внутрішні протиріччя	Зовнішні протиріччя
Централізована (авторитарна) економіка	Конфлікт економічних інтересів та обмежена можливість приймати рішення всередині інтегрованої групи	Виникнення бар'єрів з боку державної влади щодо створення й розвитку інтегрованих структур
	Конфлікт між довгостроковими інтересами стійкого розвитку і короткостроковими отримання прибутку	Протиріччя в забезпеченні економії від масштабу та спрощенні планування за рахунок вертикальних відносин
Ринкове (мінове) господарство	Процеси об'єднання (посилення інтеграції) й відокремлення (підвищення самостійності)	Конкурентна боротьба інтегрованих структур за перевагу в освоєнні нових ринків
	Дихотомія «кооперація-конкуренція» у взаємовідносинах між компаніями	Конкуренція між органами державної влади й суб'єктами підприємництва за доступ до ресурсів

Включення елементів ієрархічної координації до складу відносин ринкового обміну із встановленням більш тривалих контрактних відносин (квазіінтерналізація) чи введення елементів ринкового регулювання в ієрархію із зростанням ролі цінових сигналів (квазі-екстерналізація) визначають становлення інтеграційних відносин та форми контракції. В свою чергу, використання організаційно-господарської форми міжфірмової інтеграції підприємницьких структур залежить від ступеня нестабільності інституціонального середовища, оскільки в залежності від цих умов домінантним типом виступатиме [1, 13, 16]:

- ринкова форма контракції, заснована на інтеграції організацій через обмін й припускає наявність соціальних інститутів, що регулюють право власності й обміну в середовищі, що виходять за межі безпосередньої взаємодії;

- змішані форми обмінних відносин й інтегрованих структур передбачають регулювання локальним правом і механізмами адміністрування взаємодій між суб'єктами господарювання, що не виходять за рамки цієї взаємодії;

- мережева форма взаємодії організацій являє собою різноманітні види соціальних коаліцій, що виникають на різних рівнях господарської взаємодії, які функціонують не тільки на основі юридичних контрактів, але й на базі довірчих відносин;

- гібридна форма взаємодії як синтез ринкових, адміністративних й мережевих механізмів управління з можливим їх об'єднанням та потрібною варіацією.

Підвищення інтенсивності й частоти трансакцій підприємств сприяє посиленню інтеграційних відносин, але за умов підвищення невизначеності зовнішнього середовища та специфічності ресурсів відбувається перехід від ринкового обміну на відносинах незалежності до гетерархії, припускає відносини взаємозалежності із мінімальним використанням елементів ієрархічної координації і організаційною гетерогенністю [12]. Гетерархія як форма контракції та процес квазіінтеграції проявляється більш за все у швидкозмінному й невизначеному середовищі, тим більшою мірою дійсною одиницею економічного аналізу стає не ізольована фірма, а мережа фірм. Тому найбільш ефективною формою міжфірмової економічної інтеграції виступає мережева структура, що складається із самостійних і не пов'язаних між собою майновою залежністю бізнес-одиниць, і яка визначається не поточною ринковою кон'юнктурою й ціновим механізмом, а орієнтується на здатність до самовизначення, заснована на організаційній гетерогенності й досягнення стратегічного мікро- й макроефекту.

Гетерархічні організаційні форми обумовлені розвитком інтеграційних процесів через трансформацію існуючих відносин у асоціативні зв'язки, які сприяють становленню нових форм взаємозалежності – міжфірмових мереж, які в залежності від розподілу типу квазіінтеграції (горизонтальна, вертикальна, комбінована) й жорсткості зв'язків, встановлених між агентами, можуть набувати характер альянсів (кластерів, ФПГ), при низькій щільності адміністративно-господарських зв'язків, та бюрократичних (механістичних) структур (держані підприємства), при високій жорсткості зв'язків.

Наведені організаційні форми міжфірмової інтеграції можуть тяжити як до ієрархічних структур з надвисокою щільністю адміністративно-командних зв'язків, так і до інтегрованих структур, представлених сукупністю середньострокових і довгострокових неокласичних й

імпліцитних контрактів, які характеризуються переважним типом квазіінтеграції й поліцентризмом [1, 5]. Перехід до мережевої організації міжфірмових взаємодій – організаційних форм з низькою мірою щільності адміністративно-господарських зв'язків передбачає, окрім економіко-управлінських відносин, включення неформальних – соціальних й інституціональних відносин з їх довгостроковим і сталим характером і здатністю до самовідновлення й розширеного відтворення [13]. Тому варто розглядати взаємозв'язок економіко-управлінських й неформального типу відносин з існуючою інституціональною практикою для вибудовування таких відносин згідно з типом об'єднання господарських одиниць у відповідності зі способами їх кооперації й/або конкуренції. Такий взаємозв'язок, наприклад, у мережевій формі взаємодії, на відміну від формальних інститутів, передбачає формування відносин між учасниками, орієнтованих переважно на підтримку самих відносин через розвиток імпліцитних зв'язків, які розуміються в якості замкнених і самодостатніх [3].

У дослідженні П. Клейна [15] інституціональний устрій виступає базисом для побудови партнерами економічних відносин, проте у випадку не закріплення формальним чином (внутрішні конвенції) чи недієвості процедури перевірки дотримання норм, так і підтримці нормативних приписань, такі взаємодії і форми контрактації розпадаються, не маючи стійких інституціональних механізмів. Такими механізмами виступають як рутинний механізм – добровільне виконання спонтанних правил поведінки, в якому втілюється принцип самоорганізації, так і легальний механізм, що припускає встановлення відповідними органами, у разі відхилення від норм, форму й міру покарання [4]. Проте найбільш дієвим стимулом реалізації сумісних (стратегічних) цілей агентів виступають внутрішньо організаційні норми (інститути) відносин, у випадку усвідомлення всіма учасниками, в напрямку економії трансакційних витрат, що і визначає передумови й взаємозв'язок вибору господарських форм економічної організації в залежності від їх рівня, оскільки виникає необхідність у забезпеченні різної за тривалістю координації дій агентів [13]. Організаційний розвиток як селекція гібридних інституціональних угод – мережевих структур, пов'язаний із ефективним проведенням в них трансакцій, що мають широке поширення в умовах механізму цін та відповідні ключові властивості [14]: періодичність взаємодії між економічними агентами, наявність елемента невизначеності та міру специфічності ресурсу, що є об'єктом виконання контракту. Відповідні контрактні угоди можна представити як функцію: $C=f(p, k, s)$, де C – форма контрактних угод; p – ціна; k – специфічність ресурсів; s – невизначеність.

Оскільки інституціональний устрій (угоди), як контрактні відношення господарських одиниць, впливає на функціонування і типи економічних організацій, то відповідно формування гібридних інституціональних угод, згідно К. Менарда, виступає спеціалізованим механізмом управління контрактними відношеннями, що припускає існування двосторонньої залежності між економічними агентами без повної інтеграції [16]. На підтвердження цього в деяких галузях світової економіки учасники ринку відмовляються від жорсткої інтеграційної взаємодії, розвиваючи при цьому відносини лише з декількома незалежними постачальниками.

Одним зі стримуючих моментів розвитку квазіінтеграційних форм підприємництва виступає низький рівень державної участі в управлінні даним процесом, переважно пов'язаного з дефіцитом інституціонального інструментарію його регулювання, проте із достатньо ефективною реалізацією механізмів державно-приватного партнерства останнім часом. На нашу думку, у галузях економіки України перспективи розвитку процесів міжфірмової інтеграції стримуються, по-перше, інституціональним аспектом через низький рівень довіри до одного з основних інститутів, що становлять базу сучасної економіки, – інституту контракту, внаслідок чого посилюється тенденція до зростання міжфірмових злиттів і поглинань; по-друге, організаційно-інноваційний аспект, ключовим обмеженням якого є слабка орієнтація на інтернаціоналізацію інноваційної діяльності та використання нових форм інтеграції промислово-технічної й інноваційної діяльності.

Базисними напрямками формування однорідного інституціонального середовища, що впливає на форми інтеграційних трансакцій, виступають чітко виражені дії державних органів щодо:

- зміцнення інституту приватної власності (контрактне право, антимонопольне законодавство) для зменшення проявів опортуністичного поведінки як суб'єктів господарювання, так і органів державної влади й місцевого самоврядування;
- удосконалення контрактних відносин в напрямку формування інтегрованих структур із взаємодією науки й виробництва;
- уживання альтернативних заходів із підвищення фінансування капітальних вкладень і розвиток нових форм колективного інвестування;
- розвиток й удосконалювання системи саморегулювання бізнесу.

Реалізація процесів економічної модернізації більшості галузевих ринків потребує ефективного інституціонального механізму регулювання квазіінтеграційних трансакцій підприємницьких структур та розвиненого інституціонального середовища, що сприятиме формуванню й досягненню конкурентних переваг, тому що значною мірою дозволяє знизити трансакційні витрати й підвищити ефективність господарської діяльності. В свою чергу, формування впорядкованих схем контракційних відносин, інституціональних форм міжгосподарських зв'язків і відносин сприятиме підвищенню якості управління міжфірмовими взаємодіями.

Висновки. Ефективність діяльності сучасних економічних агентів визначається не стільки обраною довгостроковою ринковою стратегією, а все більшою мірою відповідним механізмом як взаємодії з іншими учасниками ринку, так і інституціонального регулювання виникаючих в рамках міжфірмової інтеграції активів відносин і організаційно-господарської форм підприємницьких структур [10].

Одним із чинників еволюційного розвитку організаційних форм інтеграції виступило прагнення до адаптації у динамічному ринковому середовищі учасників ринку на основі досягнень інфокомунікаційної сфери, що, однак, здійснюється за допомогою розв'язання протиріч між процесами об'єднання (посилення інтеграції) й відокремлення (підвищення самостійності), монополією й конкуренцією тощо. Таким чином, відбувається виділення інституціонального механізму як особливої сфери взаємодії й вирішення виникаючих протиріч у ефективній реалізації цілей і завдань інтегрованих об'єктів, створюючи умови їх стабільної роботи й закріплення складних міжфірмових відносин [7]. Нині на вітчизняному ринку підвищення ефективності функціонування інтегрованих структур може бути досягнуто державним регулюванням, основними напрямками якого повинні стати: формування спільних об'єднань й розширення виробничого співробітництва в межах міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів, формування стійких схем квазіінтеграційних трансакцій на основі договірної взаємозалежності, що багато в чому сприятиме модернізації інституціонального середовища

Література

1. Авдоница С.Г. Межфирменная интеграция и экономическая модернизация: диалектика взаимосвязи / С.Г. Авдоница // Современное искусство экономики. – 2011. – №12 (12). – С. 85–96.
2. Авдоница С.Г. Противоречия межфирменной интеграции в условиях экономической модернизации / С. Г. Авдоница // Экономические науки. – 2011. – № 12. – С. 60–63.
3. Гудков Л. Институциональные дефициты как проблема постсоветского общества / Л. Гудков, Б.Дубин // Мониторинг общественного мнения. – 2003. – № 3. – С. 33–52.
4. Дементьев В.Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории / В.Е. Дементьев // Вестник Государственного института управления. – 2001. – №1(2). – С. 84–95.
5. Егорова Н. Е. Применение количественных методов для анализа сетевых структур / Н.Е. Егорова // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 1. – С. 255–265.
6. Засько В.Н. Институциональное обеспечение развития предпринимательства в условиях экономической интеграции / В.Н. Засько // Российское предпринимательство. – 2004. – № 4 (52). – С. 7–10.
7. Истомин С.В. Особенности институциональных механизмов в трансформируемой экономике / С.В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 6. – С. 52–56.
8. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації у 2012 році – К.: ФДМУ, 2013 – 136 с.
9. Колодина Е.А. Роль государства в регулировании межрегиональной интеграции / Е. А. Колодина // Известия ИГЭА. – 2003. – №2. – С. 62–68.
10. Румянцев К.Н. Новейшие проявления интеграционных процессов / К.Н. Румянцев // Наука. Образование. Инновации. – 2008. – Вып. 7. – С. 52–71.
11. Современный словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1993. – 240 с.
12. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 50–72.
13. Старцев Ю.Н. Сети как продукт интеграционной стратегии предприятий / Ю.Н. Старцев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 3. – С. 42–46.
14. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. / А.Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
15. Klein P. New Institutional Economics. / Peter G. Klein /In Bouckaert and De Geest, Encyclopedia of Law and Economics, Northampton, MA, 2000 – Vol. I – P. 456-489.
16. Ménard C. Hybrid Modes of Organization. Alliances, Joint Ventures, Networks, and Other 'Strange' Animals / C. Ménard, R. Gibbons, J. Roberts // The Handbook of Organizational Economics, Princeton: Princeton University Press, 2012 – Chapter 26 – P. 1066-1108.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2014 р.