

ІНСТИТУЦІЙНА СПІЛЬНА ДІЯЛЬНОСТЬ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

У статті досліджено економічну природу спільної діяльності. Проведено практичне обґрунтування сутності спільної діяльності без створення юридичної особи. В данному контексті виокремлено суттєві ознаки правових відносин спільної діяльності на сучасному етапі.

Інституційна економіка на сучасному етапі характеризується різними формами організації бізнесу, зокрема – спільною діяльністю без створення юридичної особи, яка є особливою формою підприємницької діяльності, що надає її учасникам суттєві переваги у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, а саме можливість ефективно здійснювати підприємницьку діяльність без додаткового податкового навантаження та бюрократичних моментів.

Відповідно, спільна діяльність, як окрема форма організації бізнесу, має історію розвитку. Однак, сучасними науковцями даний вид діяльності недостатньо висвітлений та потребує детального дослідження і вивчення. На сучасному етапі відсутня єдина точка зору щодо виникнення чи етапів становлення такого виду діяльності.

Дослідженню різнобічних аспектів правового регулювання спільної діяльності, її обліку та оподаткуванню присвячені праці багатьох вчених та практиків, а саме В. В. Резнікової, Н. Є. Косач, Н. О. Рак, В. Батіщева, Д. Демяненка, Н. Яновської, В. Шеломкова, Т. Ноур, Т. Онищенко та інших. Однак, незважаючи на важливість проведених досліджень, залишаються невирішеними питання щодо наукового осмислення та дослідження економічної природи спільної діяльності, що потребують подальшого наукового опрацювання.

Метою даної публікації є теоретичне дослідження економічної природи спільної діяльності та проведення практичного обґрунтування сутності спільної діяльності без створення юридичної особи. Поставлена мета визначає зміст даного дослідження.

Опрацювавши ряд наукових праць та публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних, щодо визначення сутності і генезису спільної діяльності [1-5] та розглянувши фундаментальні праці сучасної економічної думки в розкритті механізмів ринкового господарства, можна зробити висновок, що першоджерелом інтерпретації таких правових відносин як спільна діяльність без створення юридичної особи є “Природа фірми” Рональда Коуза, написана у 1937 р. Наголосимо, що вказана наукова робота визнана класичною, оскільки вона змінює мислення людей щодо економічної організації [6].

У свою чергу, найбільш простою формою організації, відомою ще за часів римського права є просте товариство, яке у міжнародній практиці трактують як угоду про консорціум [7].

Як стверджує Р. Коуз, в минулому економічна теорія потерпала від того, що не могла чітко сформулювати власні припущення. Розвиваючи теорію, економісти, як правило, відхиляються від дослідження основ, на яких вона ґрунтується. Проте, таке дослідження суттєве не тільки для запобігання неправдивих тлумачень та непотрібних дискусій, що виникають внаслідок обмеження інформації та знань щодо вихідних настанов теорії, але також вкрай необхідне для економічної теорії розумного судження, що набуває важливого значення при виборі між конкуруючими комплектами теоретичних припущень. Окрім цього, автор наголошує, що в економічній теорії спостерігається тенденція розпочинати аналіз, наприклад, з окремої фірми, а не з окремої галузі [6, с.30]. Що є досить вагомим аргументом, оскільки часто окрема дефініція в економічній теорії може використовуватися зовсім не так, як її вживають звичайні люди в реальному світі, відповідно потрібно не тільки дослідити окремий термін чи окреме явище, а й вказати відмінності, якщо вони є, від того, як вони існують та вживаються у сучасний період. Відповідно, досліджуючи сутність спільної діяльності без створення юридичної особи, необхідно

провести теоретичне та практичне обґрунтування вказаної форми організації бізнесу, звернувшись до основ вихідної інформації.

Так, А. Салтер зазначає, що економічну систему координує механізм цін, а суспільство при цьому стає не організацією, а організмом, тобто економічна система “працює сама по собі” [8, с.16-17]. У свою чергу, А. Маршал впроваджує організацію, як четвертий фактор виробництва; Дж. Кларк наділяє підприємця функцією координації; Ф. Найт впроваджує менеджера, що здійснює координацію [9, с.85]. Л. Робінс трактує, що заміщення цінового механізму “пов’язано із зовнішньою межею відносних цін і витрат” [10, с. 71]. Отже, економісти переконані, що ціновий механізм є інструментом координації. Однак, існує суттєва прогалина в економічній теорії між припущенням (в одних випадках), що ресурси розподіляються засобами цінового механізму та (в інших випадках), що ресурси розподіляються зусиллями підприємця-координатора. Заповнює вказану прогалину в економічній теорії Р. Коуз, який пояснює підґрунтя на якому здійснюється практичний вибір між альтернативами [6; 11, с. 192-196]. При цьому, автор ставить собі за мету з’ясувати причину виникнення фірми у економіці, що ґрунтується на спеціалізації та обміні. Ціновий механізм (який розглядається тільки як спосіб розподілу ресурсів) при цьому можна витіснити, замістивши його відносинами, що представляють якусь власну вигоду. Наголосимо, що при цьому з’ясовуються відносини через укладання нових договорів, де найчастіше спільна діяльність без створення юридичної особи проявляється через спільно контрольовані операції, що здійснюються на підставі договору підряду.

Отже, важливим є викладення основних ідей Р. Коуза, оскільки “Природа фірми” розкриває зміст складних організаційно-виробничих відносин, що супроводжують життєдіяльність окремого суб’єкта господарювання. Дані знання потрібні не тільки науковцям, але і вітчизняним підприємцям для виведення сучасної ринкової економіки з кризового стану.

Так, Р. Коуз досліджує, яке значення має заміщення цінового механізму для загальноекономічного питання щодо “кривої витрат” фірми. При цьому, автор зазначає, що можлива ситуація, при якій дешевше організувати обмінні

транзакції з новим продуктом, аніж організувати додаткові транзакції обміну зі старим товаром [6, с.42- 43].

Також вчений розвиває теорію динамічної рівноваги, досліджує наскільки ефективно впливають зміни на витрати організації в межах фірми та на ринкові витрати взагалі, що дає змогу пояснити, чому фірми більшають та меншають. При цьому, з'ясовуються відносини між ініціативою підприємництва та управлінням. Автор зазначає, що ініціатива передбачає прогнозування та діє через ціновий механізм, тобто через укладання нових контрактів (договорів), а управління – реагує на зміни цін, перекомпоновуючи фактори виробництва, які контролюються [6, с.45].

Окрім цього, Р. Коуз вибудовує теорію інтеграції [6, с.60-61] та досліджує довготермінові контракти (договори) між фірмами, оскільки ставить собі за мету розібратися, що таке фірма на практиці, розглядаючи при цьому правові відносини [6, с.44].

Натомість, ми у своєму науковому дослідженні прагнемо осмислити, що ж собою представляє така форма організації бізнесу як “спільна діяльність без створення юридичної особи” та дослідити не тільки її природу, а й правові аспекти.

З огляду на те, необхідно зазначити, що в період сучасності спільна діяльність без створення юридичної особи у вітчизняній практиці, аналогічно як у МСБО 31 [12], найчастіше проявляється через спільно контрольовані операції, що здійснюються на підставі договору підряду. Прикладом є спеціалізовані будівельні організації які, або об'єднуються в будівельні трести (що є виконавцями робіт в договорах із замовниками), або здійснюють будівництво одного об'єкта на підставі договору на виконання конкретних робіт генпідрядником, який укладає договори із замовниками.

Відповідно, по аналогії до концепції фірми та через призму наукового бачення Рональда Коуза виокремимо суттєві ознаки правових відносин спільної діяльності без створення юридичної особи на сучасному етапі:

- 1) учасники зобов'язані об'єднати свої вклади та спільно діяти з метою одержання прибутку або досягнення іншої мети, що не суперечить

чинному законодавству, надавати послуги, здійснювати певну роботу відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи;

2) учасники мають право контролювати роботу особисто або через оператора спільної діяльності. При цьому, підрядник (або виконавець) повинен організувати та виконувати свою роботу чи надавати послуги у такий спосіб, щоб видати результат для виконання якого його підрядили. Важливо наголосити, що при цьому підрядник володіє свободою виконання свого завдання.

Зазначимо, що суттю вищевказаної правової концепції є факт управління, аналогічно, як і в економічній концепції фірми [6, с.44]. При цьому, правова концепція “роботодавця і найманого працівника” та економічна концепція фірми не є ідентичні, оскільки фірма може заключати в собі контроль над власністю інших людей, так само як і над їх працею. Однак, співпадання обох концепцій є досить вагомим, і відповідно, аналіз правової концепції є корисним для оцінки економічної концепції.

У свою чергу, можна стверджувати, що суттю правових відносин спільної діяльності без створення юридичної особи є факт спільної згоди та свобода дій виконання кожним учасником свого завдання відповідно до договору, що відповідає реальному стану таких відносин у сучасний період.

Наукові розробки Р. Коуза та його учнів відображають унікальний прорив сучасної економічної думки в розкритті механізмів ринкового господарства та формують один із напрямів сучасної економічної теорії – новий інституціоналізм.

Один з найвідоміших послідовників коузівської теорії – Олівер Вільямсон, професор бізнесу, економіки та права, експерт в теорії фірм, ринків та суспільних інститутів, котрого жорстко критикували колеги за складність викладеної інформації, продовжує вчення свого попередника та ще за життя стає класиком постінституційної теорії. Заплутані сентенції професора приховували чимало глибоких ідей та були гідно оцінені науковим співтовариством. Так, Р. Коуз доводить, що трансакційні витрати існують, а О.

Вільямсон, у свою чергу - пояснює, які вони, звідки походять та від чого вони залежать [13].

Доречно зазначити, що на відміну від інституціоналізму, неокласична теорія розглядає ринок як ідеальний механізм, у якому відсутня потреба враховувати витрати на обслуговування угод.

Напротивагу, О. Вільямсон доводить, що ідеальних механізмів не буває, а трансакційні витрати нагадують сили тертя, що гальмують економічні процеси і у ринкових, і в ієрархічних системах.

Відповідно, О. Вільямсон подає свою інтерпретацію понять трансакційних витрат, специфічності активів, видів контрактів та вертикальної інтеграції. Так, у своїй ранній праці “Ринки та ієрархії”, написаній у 1971 р., він розробляє власну детальну теорію фірми у дусі Коуза та стверджує, що організація трансакцій всередині фірми є більш прийнятною порівняно з ринком, при цьому, трансакції - складніші, а фізичні та людські активи – специфічні. У іншій науковій праці “Економічні інститути капіталізму”, опублікованій у 1975 р., О. Вільямсон розглядає трансакційні витрати як ключову категорію усього інституційного аналізу та змістовно розкриває її сутність [13; 14].

О. Вільямсон пропонує власну класифікацію трансакційних витрат, розділивши їх на *ex ante* (до), що включають витрати на складання проекту, проведення переговорів та забезпечення гарантій здійснення угоди (мотивуючи це тим, що чим ретельнішою є підготовка до угоди, тим менший ризик зриву домовленостей) та *ex post* (після), що зустрічаються у кількох формах та включають витрати, пов’язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій (*maladaptation costs*) внаслідок порушення відповідності механізму контрактів до умов їх реалізації, а також видатки на судові процеси (*haggling cost*), що направлені на усунення збоїв у договірних відносинах. Існують також організаційні (*setup costs*), що пов’язані з використанням регулятивних структур, до яких звертаються учасники для вирішення конфліктів та експлуатаційні витрати (*running costs*) – витрати на точне виконання контрактних зобов’язань. Однак проблема полягає у тому, що витрати *ex ante* та

ex poste є взаємозалежні і виміряти їх досить складно. Вирішується вказана проблема за допомогою порівняльного інституційного аналізу для співставлення витрат при різноманітних варіантах укладення договорів. При цьому, суттєвою є різниця трансакційних видатків, а не їх абсолютне значення [13; 14].

Також, О. Вільямсон вперше виявляє такі трансакційні витрати, як повторюваність та невизначеність операцій, а також специфічність активів, які є предметом трансакції. А це, в свою чергу, доводить, що чим більш загальний, короткостроковий та однозначний характер має економічна угода, тим більше причин не оформляти її юридично або обмежитися складанням найпростіших контрактів. При цьому, трансакційні витрати таких операцій близькі до нуля, а ринок виявляється найефективнішим механізмом координації дій їх учасників. Проте, чим більш спеціальною і невизначеною є угода, тим вищі трансакційні витрати вона генерує, і відповідно, тим сильніші стимули до формування довготривалих відносин між учасниками та їх юридичного оформлення. З іншого боку, в результаті інвестицій у специфічні активи інвестор виявляється обмеженим угодою із своїм новим партнером [11, с. 196-199].

Окрім цього, О. Вільямсон значну увагу приділяє теорії контрактів. А головна теза науковця визначає, що фірма має контрактне походження і забезпечує надійніший захист специфічних ресурсів від здириництва та складних обставин. Відповідно, схема яку він запропонував (схема вибору регулятивних структур для трансакцій), пояснює генезис фірми та вибір її меж. При цьому, розглядає використання надійних контрактів, що обумовлюють в майбутньому побудову гібридної організації чи фірми (франчайзинг, спільна діяльність без створення юридичної особи, спільні підприємства, тощо).

Вважаємо за необхідне детальніше розглянути схему вибору регулятивних структур для трансакцій, яку пропонує О. Вільямсон [15, с. 18], оскільки він не тільки пояснює генезис фірми та вибір її меж, а й доводить, що через використання надійних контрактів, які згодом перетворюються на стійкі неформальні відносини між фірмами, в майбутньому можна побудувати

гібридну організацію. Зокрема, це може бути і спільна діяльність без створення юридичної особи, яку ми виокремлюємо модифікуючи схему запропоновану за О. Вільямсоном (див. рис. 1). Наша позиція зумовлена також тим, що трансакційні витрати є основою для здійснення спільної діяльності.

Як видно з рис. 1, якщо рівень специфічності активів k дорівнює нулю, тобто економічна операція є простою і масовою, то відповідно, найефективніше придбати необхідний актив на вільному ринку. Якщо ж необхідно отримати специфічний одиничний продукт, ресурс чи послугу, постає проблема вибору. Звичайно, є можливість, як і раніше, звернутись до ринку. Проте, учасники, не захистивши договір купівлі-продажу спеціальними заходами – $s=0$, наражаються на неодмінний ризик, оскільки не знають що купують, заплативши при цьому “*ex poste*”. З огляду на те, ефективніше буде здійснювати певні трансакційні витрати – $s>0$ – на розкриття інформації, визначення штрафів за порушення зобов’язань та контроль за їх виконанням. Саме для цього і використовують надійні контракти.

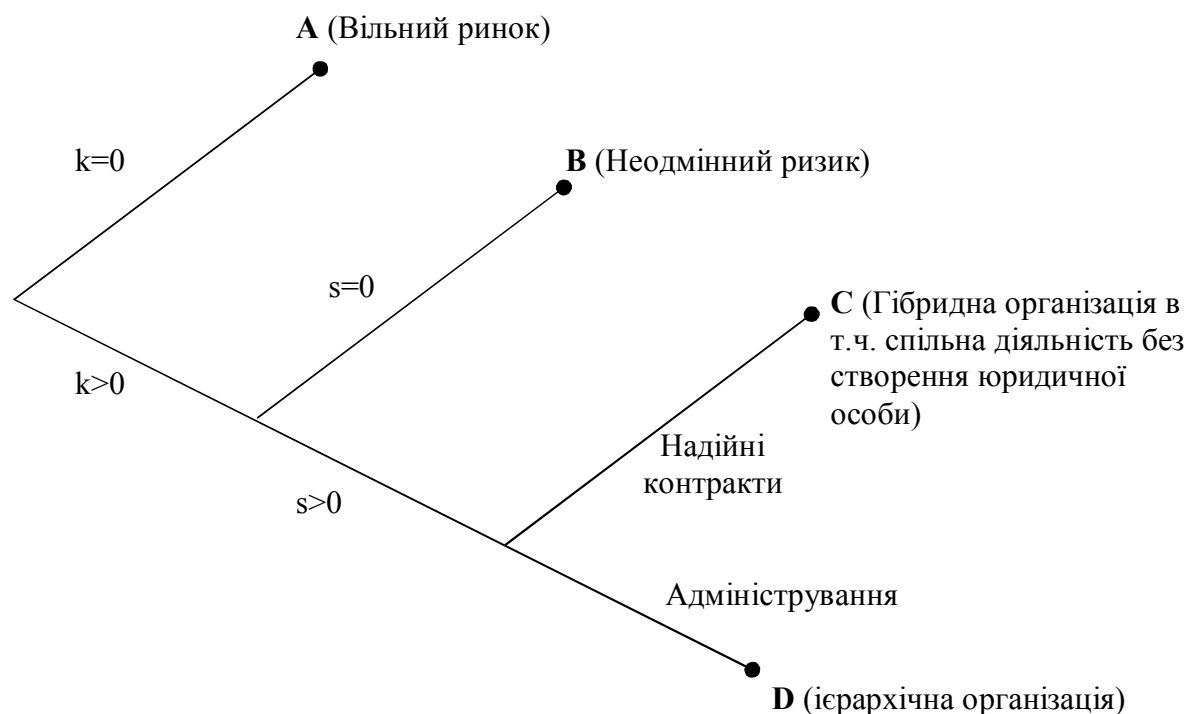


Рис. 1. Модифікована схема вибору регулятивних структур для трансакцій за О. Вільямсоном

Підсумовуючи зазначене, важливо вказати, що побудова гібридної організації, до якої відносяться не тільки франчайзинг (форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах), спільні підприємства (підприємства, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України або іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків), але і спільна діяльність без створення юридичної особи (провадиться на підставі договору про спільну діяльність, що передбачає об'єднання засобів або майна учасників для досягнення спільної господарської мети), дає змогу зрозуміти, що такі форми організації бізнесу не тільки мають право на життя, але і є вкрай необхідними для розвитку організаційно-виробничих відносин, що супроводжують життєдіяльність окремого суб'єкта господарювання.

На основі викладеного можна стверджувати, що О. Вільямсон не тільки розробляє власну теорію меж фірми, що розглядає підприємство як особливий механізм вирішення конфліктів (законодавчий захист торгових контрактів та можливість змінити ненадійного контрагента), а й доводить, що ринки та фірми – це альтернативні структури управління, які у свою чергу, відрізняються підходами до вирішення конфліктів інтересів їх учасників (через ієрархічну схему наказів та розпоряджень менеджменту). При цьому, недоліком ринків є втрати внаслідок непорозумінь, зривів домовленостей та розходжень інтересів між учасниками торгу, а недоліком фірми є зловживання з боку керівництва, які в свою чергу, пом'якшують конкуренцію між колишніми учасниками ринку.

Виходячи з проведеного дослідження економічної природи спільної діяльності, зазначимо, що спільну діяльність без створення юридичної особи доцільно розглядати на основі геніальних робіт О. Вільямсона, при цьому, потрібно врахувати його особливий механізм вирішення конфліктів, що актуально в сучасних умовах. Наша позиція зумовлена тим, що спільна

діяльність дає змогу уникнути не тільки додаткового податкового навантаження та бюрократичних моментів, а і багатьох непорозумінь, зривів домовленостей та розходжень інтересів, внаслідок підписання договору про спільну діяльність без створення юридичної особи, у якому предметом договору є спільне ведення діяльності, яке спрямоване на досягнення спільної для всіх учасників мети (як господарської, так і негосподарської), і враховуються при цьому, інтереси кожного учасника спільної діяльності. Також відсутні зловживання з боку керівництва, оскільки кожний учасник спільної діяльності володіє свободою виконання свого завдання відповідно до договору, здійснює певні господарські операції у її межах, несе за них відповідальність, і відповідно здійснює контроль за провадженням спільної діяльності.

Було б доцільно також зауважити, що брак типової витратної категорії ускладнює порівняння термінів “транзакційні витрати” та “управлінські витрати”, особливо коли з’являються гібридні організації.

Наголосимо, що “транзакційні витрати” - термін, який вживають в економічній, але не розкритий в обліковій літературі, оскільки обліковці не виходять за свої вузькі межі обробки традиційних стандартних даних, а це є, на нашу думку, необхідним.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що першоджерелом таких економічних відносин, як спільна діяльність без створення юридичної особи є наукові доробки Рональда Коуза та Олівера Вільямсона, які є унікальними та надзвичайно корисними в економічній діяльності сучасного періоду.

У свою чергу, досліджуючи в економічній теорії окреме явище, зокрема спільну діяльність без створення юридичної особи, варто відійти від обмеженості ряду раніше встановлених положень, розглянути всебічно, осмислити на теоретичному та практичному рівнях.

Перспективи подальших наукових досліджень ґрунтуватимуться на формуванні рекомендацій та заходів щодо вирішення піднятих проблем.

Список використаних джерел

1. Авилов Г. Е. Правовые формы совместной деятельности предприятий в развитых странах / Г. Е. Авилов // Правовое регулирование совместного предпринимательства в развитых капиталистических странах: теория и практика. – М.: ИНИОН, 1991. – С.13-50.
2. Доронина Н. Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций за рубежом / Н. Г. Доронина, Н. Г. Семилютин. – М.: Финстатинформ, 1993. – 128 с.
3. Доронина Н. Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций (эволюция источников правового регулирования) и перспективы развития российского законодательства / Н. Г. Доронина // ИЗСП ПРФ. – М., 1995. – 472 с. (деп. В ИНИОН РАН от 16.03.1995 г. №50171).
4. Кацура С. Н. Совместная деятельность предприятий (региональный аспект) / С. Н. Кацура – Киев: Наукова думка, 1991. – С. 5-6.
5. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії: підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К.: Вища школа, 1995. – С. 258.
6. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / [за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Віниера; Пер. з англ. А. В. Куликова; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко] – К.: А. С. К., 2002. – 336 с.
7. Санфилиппо Ч. Курс римського частого права / Ч. Санфилиппо // [под ред. Дождева Д. В.] – М.: Изд-во БЕК, 2000. – 400с.
8. J. A. Salter “Allied Shipping Control” / Oxford: Clarendon Press, 1921, p. 16-17.
9. D. H. Robertson “The Control of Industry”/ rev. ed. London: Nisbet & Co., 1928, p. 85.
10. L. Robbins “Nature and Significance of Economic Science” / London: Macmillan & Co., 1932, p. 71.
11. Курс экономической теории: учебник. – [под ред. проф. М. Н. Чепурина, проф. Е. А. Киселевой]. - [4-е дополненное и переработанное издание] – Киров: “АСА”, 2000 г. – 752 с.
12. МСБО 31 “Частки в спільних підприємствах” // minfin.kmu.gov.ua.
13. Корнеліук Р. Мічені Нобелем: вертикальний інтегратор Олівер Вільямсон / Роман Корнеліук // Економічна правда [Електронний ресурс]: // Режим доступу до ЕП: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/2>.
14. Аналітик трансакційних витрат та нобелівський лауреат Олівер Вільямсон / Україна фінансова // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]: // Режим доступу до ЕП: http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/poradnyk/104.htm.
15. Oliver E. Williamson “Transaction Cost Economics: The Natural Progression” / University of California, Berkeley, 2009 Nobel Prize Lecture. – 23 p. // [Електронний ресурс]: // Режим доступу до ЕП: <http://www.williamson-lecture-slides.pdf>.