

УДК 352.9:332.02

Гурняк І.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Струк О.І.

аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЇ ТА ДЕОЛІГАРХІЗАЦІЇ КРАЇНИ

LOCAL COMMUNITY AS A TOOL OF THE COUNTRY DEMONOPOLIZATION AND DEOLIGARCHIZATION

АНОТАЦІЯ

Розглянуто суб'єкт господарських відносин «територіальна громада» у розрізі формальних та неформальних інститутів, визначальних для вітчизняного інституційного середовища. Обґрунтовано необхідність його функціонування як власника, контролера, підприємця, підприємства, що зможе протистояти монополізації та олігархізації економічної системи. Проаналізовано зарубіжний досвід діяльності територіальних громад. Наведено приклад управлінських кроків територіальних громад Кам'янка-Бузького району Львівщини та їх представницького органа – Народної ради, інших регіонів України.

Ключові слова: власник, деолігархізація, демонополізація, підприємець, підприємство, територіальна громада.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено субъект хозяйственных отношений, «территориальная община», в контексте формальных и неформальных институтов, определяющих для отечественной институциональной среды. Обоснована необходимость его функционирования как владельца, контроллера, предпринимателя, предприятия, что сможет противостоять монополизации и олигархизации экономической системы. Проанализирован зарубежный опыт деятельности территориальных общин. Приведен пример управленческих шагов территориальных общин Каменка-Бугского района Львовской области и их представительного органа – Народного совета, других регионов Украины.

Ключевые слова: владелец, деолигархизация, демонополизация, предприниматель, предприятие, территориальная община.

ANNOTATION

The author considered such a subject of economic relationship as "local community" in the context of formal and informal institutions that are essential to national institutional environment. The necessity of its functioning as an owner, controller, entrepreneur, and company is examined. It will enable to resist monopolization and oligarchization of the economic system. The foreign experience of local communities is analyzed. The author characterized the example of administrative steps of the local communities in Kamienka-Buzka Raion of Lviv Oblast and their representative body – the People's Council and other regions of Ukraine.

Keywords: owner, deoligarchization, monopolization, entrepreneur, enterprise, local community.

Постановка проблеми. В умовах превалювання монополій, імітації здійснення економічних реформ, наявності неефективної структури економіки, фактичної відсутності ринку банківських послуг, централізації влади, фактичного управління державою в «ручному режимі», першочерговим завданням вважаємо пошук

нестандартного рішення для реанімування вітчизняної економіки. Таким рішенням, на нашу думку, є повноцінне введення в систему господарських відносин України територіальної громади як власника, підприємця та, за сприятливих умов, підприємства. Цей інструмент дозволить усунути з провідного місця в Україні олігархічні клани, державні монополії чи очікувану латифундацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед системних досліджень зарубіжного досвіду функціонування територіальних громад найбільш комплексними є праці: А. Передо, Е. Таненбаума (Латинська Америка), Дж. Еббота, Ф. Нельсона (Африка), А. Ляднера, Дж. Мацусаки, Д. Морріса, П. Моурітцена, Дж. Роуза, Д. Дентерса, Б. Торглера, О. Гербера (Європа).

Формулювання цілей статті. Цілями статті є обґрунтування теоретичних засад та розробка інструментарію для включення в економічну систему України територіальної громади в якості власника, підприємця, підприємства, що є противагою існуючій системі штучних монополій та олігархічних груп.

Виклад основного матеріалу досліджень. Серед наявних умов функціонування українського суспільства варто окремо виділити складність та розбалансування інституційного середовища, які проявляються у нечіткості оформлення прав власності, відсутності адекватних інструментів контролю за діяльністю представницьких та виконавчих органів, нівелюванні прав безпосереднього управління власником своїм майном.

Відповідно виокремимо кілька суттєвих напрямів, раніше не вирішених частин загальної проблеми, яким присвячується наше дослідження:

- малі депресивні адміністративно-територіальні одиниці у країнах, що розвиваються;
- порівняно бідні сільські місцевості у багатих країнах;
- малі адміністративно-територіальні одиниці та їх об'єднання;
- «нові міста – держави»;
- публічні корпорації загалом;

– територіальні громади – підприємства.

Останній напрям є особливо важливим, з огляду на потенціал імплементації у вітчизняних умовах. Важливо підтвердити виникнення у світовій практиці, а можливо як переосмислення забутих моделей, такої форми підприємництва, що трансформує віртуально існуючу громаду в ефективного власника, підприємця та (можливо) підприємства. А. Передо ідентифікує такий суб'єкт господарювання, як «підприємство на основі громади» (community based enterprise), виділяючи концепцію такого підприємства: громада, що діє корпоративно як підприємець та підприємство у досягненні загального добробуту [1]. Моделі та підходи до визначення рівня соціального добробуту не є предметом цієї статті, але для ідентифікованих А. Передо громад логічно було б застосовувати максимальний критерій, тобто підвищення добробуту людей з мінімальними доходами.

Створене у такий спосіб підприємство стає частиною соціальної інфраструктури. Традиційні концепції розвитку бізнесу, як виявилось, не спрацьовують у депресивних зонах, оскільки недооцінюють вплив інституційного середовища, зокрема неформальних інститутів. Більше того, деякі вчені вважають, що проміжні цілі можуть виявитися другорядними щодо культурних та екологічних. Такий підхід наптовхує на думку, що ними не беруться до уваги проблеми зовнішніх екстерналій в рамках інституційної економіки чи неформальні інститути, як елементи поведінкової економіки. Тобто не розглядається мікроекономіка у розрізі сучасних концепцій, залишаючи базові моделі у повному

безсиллі перед викликами сучасних інституційних середовищ. Як виявилось, застосування таких моделей не дозволяє подолати бідність.

Очевидно, що у майбутньому у балансі такого підприємства на основі громади варто виділяти його управлінські технології як окремий нематеріальний актив.

Існує низка інституційних пасток, пов'язаних з виникненням та функціонуванням такого підприємства. Зокрема, це так звана «ментальність жебрака», що змушує члена громади обирати між примітивним та довгостроково ефективним рішенням, саме примітивне рішення. Інша проблема: суспільства різняться рівнем інкорпоративізації індивідуалізму як у межах однієї держави, так і в межах одного регіону.

Як наголошують М. Мінніті та В. Біграв, індивідуальне рішення щодо підприємництва має такі визначальні чинники [2]:

1. Початкове персональне забезпечення. В умовах України очікувати від більшості членів громади задоволення цього фактора, очевидно, не доводиться.

2. Інституційні та економічні умови, специфічні у кожній громаді.

3. Існуючий рівень підприємницької активності у громаді, як його оцінює сама особа.

На думку А. Передо, якщо зовнішні інтервенції не впливають на усі три чинники, то вони не досягають успіху [3]. Очевидно, що сама громада не лише володіє інформацією про зазначені чинники, але й бере участь у їх формуванні, іноді практично з нуля. На основі підходу М. Мінніті та В. Біграв можна виявити, чому умови ведення бізнесу різняться навіть в рамках одного регіону. Історія громади, її

багата передісторія фактично визначає підприємництво у громаді чи господарську діяльність громади в цілому. Підтримує цю тезу прагнення А. Передо пояснити успіх Agua Dulce (прототип громади у сільській місцевості Анд) через давні традиції нащадків інків, а також найуспішніше застосування інструменту загальних зборів у громадах Гуляйполя (традиції самоврядування 20-х років минулого століття) та Чайківки (аналогічно та досвід лідерства з продуктивності праці місцевого колективного господарства у радянський період), Кам'янка-Бузького району Львівщини (організаційне лідерство у ЗУНР).

На основі цих прикладів констатуємо, що відсутність соціальної мобільності – стримуючий фактор підприємництва, а також погоджуємося з Шумпетером, який розглядає кризи як стимулятор створення нових підпри-

Ланцюг формування соціальних стандартів:

Наявні персональні зв'язки. На їх основі сформована мережа зв'язків.

Поява довіри через налагодження особистих зв'язків.
На цій основі розвивається кооперація.

Проведення скоординованих акцій. Оформлення та розвиток соціального капіталу. Підвищення ефективності функціонування суспільства.
З'являється здатність ризикувати

Сприйняття короткострокових жертв, що матимуть позитивні результати в довгостроковій перспективі

Укладання довгострокових угод щодо соціальних стандартів

Рис. 1. Ланцюг формування соціальних стандартів
(Запропоновано авторами)

емств. Тому соціальна мобільність – необхідна передумова розвитку економіки. Представники інноваційної економіки зокрема наголошують на колективності процесу інновації. Адже інновація – це не індивідуальний винахід, а переважно комерційний результат на основі винаходу з залученням колективу виконавців. Логічно надати тут пріоритетність найбільш складним управлінським інноваціям, наголосивши на доцільності застосування при їх імplementації саме механізмів взаємодії всередині громади, вироблених багаторічною практикою.

Орієнтація на громаду передбачає:

1. Включення громади у процес прийняття управлінських рішень безпосередньо.

2. Сформований соціальний капітал.

3. Сформована соціальна мережа.

На рисунку 1 представлено авторами ланцюг соціальних стандартів.

Як бачимо, довгострокові угоди щодо соціальних стандартів без соціального капіталу, що є активом, практично неможливі. Іншими словами, віртуальність громади не передбачає можливості високих соціальних стандартів. А тому чергова імітація реформ в Україні за умови усунення механізмів безпосереднього управління приречені на поразку.

Соціальний капітал – це колективний ресурс з метою виживання та позитивних соціальних дій щодо частини ресурсів громади.

Перспектива соціальної мережі – можливості, що постійно реідентифікуються та реорганізуються. З цієї позиції успішне підприємництво – наслідок успішних соціальних взаємовідносин.

Приклад застосування соціальної мережі та соціального капіталу у максимально спрощеному варіанті можна спостерігати на футбольному стадіоні. Саме тут чітко проглядається технологія реідентифікації та реорганізації упродовж матчу в залежності від проміжних результатів гри.

Залучення соціального капіталу бідної громади, згідно з аргументами А. Передо та її колег, інституціоналістів – інструмент її розвитку [3]. Згадуючи її європейських однодумців, зазначимо, що реформа місцевого самоврядування вимагає досягнення системної потужності та громадянської ефективності, тобто здатність задовольнити потребу та проконтролювати виконання доручення щодо задоволення потреби. Досягнення цих цілей без включення громади у процес прийняття управлінських рішень є практично неможливим.

Мережі не лише забезпечують соціальний ресурс, але і впевненість, підтримку та мотивацію, посилюють бізнес-потужність та інформаційний обмін, забезпечують доступ до ресурсів та можливості реалізації підприємницьких ініціатив. Є цікавим підхід «мережа як креативна місткова активність», але у випадку депресивних територій така рольова ідентифікація, як правило, не спрацьовує. Можливі

також випадки, коли зруйнування соціальних зв'язків є необхідністю, особливо у ситуації існуючої неефективної інституційної системи. Наприклад, селищним головою та його родиною у незаконний спосіб за відсутності контролю куплені усі наявні у селі активи, включно з земельними ділянками та господарськими будівлями. Проникнення інших господарських одиниць штучно не допускається з метою уникнення конкуренції на місцевому локальному ринку. У такому випадку вітається кожне нове збурення у даній локальній системі. Таке збурення не є однією з цілей громади (в описаному випадку вона відсутня), але кожне зовнішнє проникнення є фактором реанімації цієї громади, розвитком для такого квазіринку.

Господарські функції громади.

Виходячи з наведеної аргументації, ідентифікуємо громаду – підприємця: її члени, діючи як власники, менеджери та працівники спільно створюють чи ідентифікують ринкову можливість та організуються з метою відповідати їй.

Ідентифікація громади-підприємства.

Також важливою є ідентифікація громади-підприємства: її члени, працюючи разом у виробництві, обміні товарів чи послуг використовують існуючу соціальну структуру громади як інструмент організації її активностей.

Таку диференціацію знаходимо у А. Передо. У попередніх дослідженнях авторами подано аргументацію щодо роботи громади як власника, контролера та підприємця. Однак така розширена градація А. Передо дещо деталізує функціонал громади, враховуючи інноваційність підприємця і саму ідентифікацію підприємця у розрізі поглядів Йозефа Шумпетера, а також можливість корисного використання структури громади (звичайно, за умови її фактичної наявності, а не віртуальності).

Саму ж громаду, відповідно сформовану до анонсованих активностей, варто було б ідентифікувати як:

1. Географічна локація. Наприклад, кожній громаді в Україні (чи Польщі) присвоєно код КОАТУУ – одиниці адміністративно-територіального устрою. Кожна така одиниця володіє встановленими при створенні територіальними межами. В Україні існують спроби вилучити у громад – власників їх території за межами населеного пункту та їх (існуючих лише віртуально) об'єднання у взагалі не ідентифікованих межах.

2. Колективна культура та спільна етнічність.

3. Спільна власність та контроль ресурсів. Відсутність ресурсів – не виконання умови щодо початкового персонального забезпечення. Наприклад, популярні серед дослідників громади Алінського на противагу описаним на основі «крові і плоті» не здатні на власну ефективну господарську активність.

4. Інші поєднувані характеристики.

Залучення громадянина у громадські інституції.

Деякі члени громади можуть бути активніші, інші пасивніші, але кожен зокрема відіграє певну роль у підприємницькій активності. Відсоток і форма залучення різняться від випадку до випадку. Наприклад, одна кількість людей у звичайній швейцарській громаді (гемайнде) буде присутньою на зборах щодо ремонту будівлі даху школи, і зовсім інша на обговоренні питання щодо можливого багатомільйонного кредиту на неакцептовані громадою цілі.

Різниця у діяльності громади – підприємства від кооперативу полягає у тому, що таке підприємство діє на основі спільного інтересу громади, що діє кооперативно, а не на основі інтересу учасника кооперативу у кооперативній діяльності.

Мета громади-підприємства.

Прибуток не є ексклюзивною чи основною метою такого підприємства і типово не повинен бути. Певний рівень прибутку, очевидно, є необхідним для підтримки стабільної діяльності, але інші цілі превалюють.

Таке підприємство ставить за мету стійкість, самодостатність, додаткові можливості доходу, доступ до соціального сервісу. Як наслідок, зменшення потреби у міграції (що особливо важливо для громад України), а також створення вартості у громаді.

Підприємство на основі громади є відповіддю на:

1. Економічну кризу та брак індивідуальних можливостей.

2. Загострення процесу соціальної дезінтеграції.

3. Соціальну відчуженість громади чи частини громади від мейнстріму (панівної ідеї) суспільства.

4. Деградацію природного середовища, невирішення питань зовнішніх екстерналій на території громади чи на сусідніх територіях.

5. Нестабільність, непередбачуваність великого (та середнього, в умовах України) бізнесу.

Окремо варто виділити такі виклики, як:

6. Протидія латифундації.

7. Доступ до сервісу уряду. Тут йдеться не лише про такі суттєво віддалені від великих населених пунктів поселення, як Куеро (Q'ero) в Андах, що до сьогодні зберігають усі традиції доколониальної епохи та відповідний неприйнятний для європейця стиль життя без постачання води та електроенергії. А і, наприклад, про сучасну Україну, де сплачені податки не трансформують в адекватний набір послуг, а громадяни змушені повторно на основі дублюючих витрат реалізувати цілий спектр таких товарів та послуг самостійно.

В умовах України більшість із перерахованих викликів можна трансформувати у єдиний.

8. Протидія монополізації та олігархізації. В Україні сьогодні з'являється термін «економіка поважних людей».

Таким чином, основна мета громади – підприємства – отримати чи відновити контроль над існуванням та власним розвитком.

У зв'язку з цим доречно навести приклад кількох управлінських кроків територіальних громад Кам'янка-Бузького району Львівщини та їх представницького органу – Народної ради:

1. Переведення під контроль громади території колишньої військової частини та її будівель. Створення на базі колишньої військової частини Центру військової підготовки. Припинення будь-яких спроб комерціалізації цих ділянок у незаконний спосіб у виконання вищенаведеного п. 7.

2. Припинення приватизації приміщення комунальної аптеки згідно з рішенням неуповноваженого громадою органу. Відновлення діяльності аптеки (у виконання п. 1, 5, 8).

3. Припинення незаконного водокористування водними об'єктами на території громад у виконання п. 4, 8).

4. Ведеться робота щодо усунення спроб доведення до банкрутства найбільшого бюджетоутворюючого підприємства району (у виконання п. 2, 5, 8).

Територіальною громадою Шоломиничі, Городоцького району Львівської області:

1. Організовано постачання продуктами харчування військових підрозділів (у виконання п. 7).

2. Зарибнено стави громади (у виконання п. 1).

Створення підприємства на основі громади дозволяє:

1. Звести ресурси в один пул. Зокрема, в Елеонор Остром відповідні інституції називаються інституції спільного пулу ресурсів (CPR-institution) [4].

2. Розпочати скоординовані та акцептовані дії (мандат довіри).

3. Створити мережу колективної безпеки та колективної відповідальності.

4. Створити можливості для реальної субсидіарності.

5. Мінімізувати ризики для окремих членів.

М. Мінніті, В. Біграв стверджують: у розрізі соціального капіталу менші громади більш успішні у досягненні солідарності у термінах їх суб'єктивної оцінки початкових внесків, необхідних для підприємства на основі громади [2].

Успіх такого підприємства залежить від:

1. Навичок, набутих у попередній діяльності (без чіткої ідентифікації) в рамках неефективної інституційної системи.

2. Використання переваг стратегічного розташування.

3. Наявності ексклюзивного товару (наприклад, особливі сорти сиру у громадах Перу або Чернівецької області України).

Система управління підприємства на основі громади.

Генеральна асамблея (загальні збори) вирішує усі питання, що стосуються інтересів

громади – підприємства. У моделі, описаній А. Передо, участь є обов'язковою. На асамблеї керує голова дебатів, що обирається на початку сесії і забезпечує різносторонність обговорення та атмосферу взаємної довіри. Асамблея розглядає питання економічного, адміністративного та фінансового менеджменту, оцінює робочі плани, підтверджує повноваження аудиту, приймає нових членів громади – підприємства. Організація загальних зборів (гемайнде ферзаммлюнг) у Швейцарії, навпаки, передбачає обов'язкове повідомлення, але участь є добровільною. Виконавчий орган відповідає за поточний менеджмент, визначає глав департаментів, готує фінансові показники для Асамблеї. Згідно з моделлю А. Передо, Президент Асамблеї очолює виконавчий орган, є уповноваженим представником громади. Контрольна рада дає оцінку та проводить аудит діяльності виконавчого органу. Вибори до виконавчого органу та контрольної ради проводяться кожні два роки.

П. Свідмор, К. Баунд, Х. Лаунсбраф ідентифікують такі сили мережевої динаміки [5]:

1. Пристосування до преференцій. Щоб бути бажаним партнером для співпраці, необхідно брати участь у прийнятті управлінських рішень. Якщо ви не маєте впливу, ви не є повноцінним партнером.

2. Багатий стає ще багатшим. Тому, хто володіє соціальним капіталом, легше його примножувати.

3. Тимчасові переваги закритості. Є партнери публічного сектора, а є такі, що не володіють таким привілеєм. У національній традиції це звучало б як принцип «свій до свого по своє».

4. Самовиключення. Через участь в інших менш формалізованих середовищах, де більше подобаються правила гри. Також через те, що більшістю надається перевага не вашому, а альтернативному рішення.

5. Залежність від громади. Частина не бере участь, бо інша небажана чи конкуруюча частина бере участь.

6. Інституційна залежність. Побудовані формальні чи неформальні обмеження превалюють над факторами затрат часу та інших ресурсів.

Висновок, що роблять означені науковці: участь у громаді має тренд до домінування малої групи інсайдерів, які непропорційно залучені у велику кількість управлінських активностей. Добре поєднані стають ще більш поєднані. Але цього немає у А. Передо та інших промодернізованих громади – підприємства та підприємця. Пояснення може бути простим: британські громади, вигравши в економічних можливостях та обліку, програють в інструментах партисипації та розвитку інститутів взаємодії всередині громади.

Повертаючись до ідентифікації мережевої динаміки та її особливостей, зустрічаємо також так звані базові припущення, з якими здебільшого можна погодитися:

1. Пряма участь є необхідною для реального демократичного оновлення. Але усі громадяни

не потребують рівною мірою бути залучені для легітимності процесу.

2. Еліти різного типу життєво важливі для ініціювання соціальних змін.

3. Еліти лише тоді є недемократичними, якщо вони перебувають за межами впливу процесів у громаді.

Водночас громади Алінського «на основі крові та плоті» не зовсім відповідають вітчизняним реаліям та потребам. В українському інституційному середовищі говоримо про забезпечені ресурсами громади, позбавлені штучно та з власної неорганізованості можливостей доступу до них, що одночасно мінімізує можливість працювати як підприємець та підприємство.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах функціонування Української державності необхідністю є створення економічно автономного та конкурентоспроможного гравця, що здатний протистояти штучно створеним на основі зрощення держави та великого бізнесу монополіям. Рішення, що пропонується авторами статті: діяльність громади – власника ресурсів, контролера, підприємця та за можливості підприємства. Проаналізовано суттєво відмінний досвід таких громад у світі та інкристалізовано українські громади в існуючі моделі. Перспективами подальших досліджень є пошук можливих шляхів демонополізації влади в Україні на основі зарубіжного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Peredo A.M., Anderson R.W., Galbraith C., Honig B., Dana L.P. Toward a Theory of Indigenous Entrepreneurship / International Journal of Entrepreneurship and Small Business 10/2004; DOI:10.2139/ssrn.1276522 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.researchgate.net/profile/Ana_Maria_Peredo/publications/.
2. Minniti M., Bygrave W. The microfoundations of entrepreneurship / M. Minniti, W. Bygrave – Entrepreneurship Theory And Practice, 23(4). – 1999. – P. 41-52.
3. Peredo A.M. Community Venture in Agua Dulce: The Evolution of Civic into Economic Democracy / The Journal of Applied Behavioral Science 08/2005; DOI:10.1177/0021886305279219.1.21 Impact Factor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.researchgate.net/profile/Ana_Maria_Peredo/publications.
4. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элино́р Остро́м ; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
5. Skidmore P., Bound K., Lownsbrough H. Community participation. Who benefits? Joseph Rowntree Foundation. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jrf.org.uk/system/files/1802-community-network-governance.pdf>.
6. Archer R. Economic democracy: the politics of feasible socialism / R. Archer. – Oxford : Clarendon Press. – 1995.
7. Denters B. Size and Local Democracy / B. Denters, M. Goldsmith, A. Ladner, P. Mouritzen and L. Rose – Monograph Book – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elgaronline.com/view/9781843766728.xml>.