

УДК 334.726

Хаджинова Е.В.
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и банковского дела
Приазовского государственного технического университета*

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

ANALYSIS OF ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF ENTERPRISE NETWORKS OPERATION

АННОТАЦИЯ

В статье выполнен анализ экономико-правовых аспектов процессов создания и функционирования предпринимательских сетей в Украине. Определено, что на данный момент отсутствует целостный подход к формированию предпринимательских сетей, а также системное нормативно-правовое обеспечение данной формы сотрудничества между субъектами предпринимательской деятельности. Аргументировано, что сотрудничество между предприятиями и сетевые коммуникации наиболее целесообразны на основе уже регламентированных в украинском законодательстве форм договорных отношений.

Ключевые слова: предпринимательские сети, объединения предприятий, кластеры, субъекты хозяйствования, договорные отношения.

АНОТАЦІЯ

У статті виконано аналіз економіко-правових аспектів процесів створення та функціонування підприємницьких мереж в Україні. Визначено, що на даний момент відсутній цілісний підхід до формування підприємницьких мереж, а також системне нормативно-правове забезпечення даної форми співпраці між суб'єктами підприємницької діяльності. Аргументовано, що співпраця між підприємствами і мережеві комунікації найбільш доцільні на основі вже регламентованих в українському законодавстві форм договірних відносин.

Ключові слова: підприємницькі мережі, об'єднання підприємств, кластери, суб'єкти господарювання, договірні відносини.

ANNOTATION

The article made an analysis of economic and legal aspects of the creation and operation of business networks in Ukraine. It was determined that at the moment there is no holistic approach to the formation of enterprise networks, as well as systemic regulatory support of the forms of cooperation between business entities. Argued that the cooperation between enterprises and network communications most suitable on the basis of already regulated by the Ukrainian legislation forms of contractual relationships.

Keywords: business networks, associations of enterprises, clusters, business entities, contractual relations.

Постановка проблемы. Объединение хозяйствующих субъектов и их кооперация в той или иной форме сегодня являются непременным залогом выживания и успешного развития в условиях высококонкурентной среды. Понимая это, менеджеры предприятий стремятся наладить деловые связи с как можно большим количеством партнеров и конкурентов, что дает возможность существенно раздвинуть границы ведения бизнеса и повысить его прибыльность. Вместе с этим объединения субъектов хозяйствования дают возможность снизить риски и угрозы бизнесу от изменения условия внешней среды, что немаловажно в условиях нестабильности мировой и национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования методологических, практических и законодательно-правовых аспектов функционирования предпринимательских сетей активно ведется как на Западе, так и представителями отечественной науки. Среди наиболее известных зарубежных исследователей стоит отметить имена С. Джонса, В. Хестерли и С. Боргатти [4], У. Пауэлла и Л. Смит-Дор [5], Т. Элфринга и У. Халсинка [6], А. Грива и Дж.У. Салаффа [7], Дж.М. Хайт и У.С. Хестерли [8] и др. Среди исследователей предпринимательских сетей на постсоветском пространстве наиболее известны своими работами А. Асул [3], М. Светушков [2], А. Собчук [1], В. Каткало [9], Н. Голошубова [10], И. Галица [11; 12], С. Бульба [13] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В исследованиях данных авторов рассматриваются ключевые аспекты формирования и развития предпринимательских сетей, однако в условиях современных реалий возникает необходимость адаптации данной формы объединения предприятий к условиям национальной экономики.

Цель статьи состоит в анализе теоретико-методологических, практических и законодательных аспектов формирования и развития предпринимательских сетей в условиях современной украинской экономики, сопоставлении их с уже существующими и законодательно закрепленными формами объединения предприятий.

Изложение основного материала исследования. На сегодня понятие «предпринимательская сеть» не отражено в законодательстве Украины. Тем не менее, в Хозяйственном кодексе Украины и других нормативно-правовых актах прописаны основные законодательные аспекты объединений предприятий, что позволит определить их схожесть или отличие от предпринимательских сетей. Основные виды объединений предприятий, закрепленных законодательно, отображены на рис. 1.

Основные аспекты законодательного регулирования объединений предприятий в Украине отражены в Хозяйственном кодексе [14]. Согласно ст. 118, «объединением предприятий является хозяйственная организация, образо-

ванная в составе двух или более предприятий с целью координации их производственной, научной и другой деятельности для решения общих экономических и социальных задач». Данное определение имеет схожую смысловую нагрузку, что и термин «предпринимательская сеть». Так, А. Асаул отмечает, что в предпринимательских сетях участники объединяются для более эффективного использования ресурсов и использования преимуществ совместного объединения проектов.

Отметим, что и в первом, и во втором случаях объединение предполагает наличие как минимум двух автономных хозяйствующих субъектов. Вместе с этим ч. 4 ст. 118 указывает на то, что объединение предприятий является юридическим лицом, что приводит к правовой коллизии, часто обсуждаемой на уровне экспертного сообщества [15; 16]. Данная норма с юридической точки зрения означает, что объединение предприятий является юридическим лицом, состоящим из других юридических лиц, и создается с целью управления юридическими лицами, входящими в данное объединение. Это противоречит общепринятой мировой практике, а также полностью не соответствует сущности как предпринимательской сети, так ряда других мягких форм объединения предприятий. В связи с этим понятие «объединение предприятий» в национальном законодательстве должно быть пересмотрено.

Хозяйственный кодекс классифицирует объединения предприятий на основе их имущественной принадлежности и организационно-правовой формы. В первом случае ключевую роль играет порядок основания объединения, в зависимости от чего оно может быть хозяйственным, государственным и коммунальным (ст. 119). Хозяйственные объединения создаются по инициативе предприятий любых форм собственности или типа и действуют на основе уставных документов, утверждаемых их учредителями. Коммунальные и государственные объединения предприятий создаются соответствующими коммунальными и государственными органами управления и действуют на основе решения о его создании и устава. Стоит отметить, что ключевой особенностью предпринимательских сетей является гибридный характер их существования, проявляющийся в привлечении к деятельности предприятий любых форм собственности. Поэтому в их основании, равно как и в принятии ключевых решений, могут принимать участие как частные, так и коммунальные либо государственные предприятия.

Все объединения предприятий можно классифицировать также в зависимости от их организационно-правовой формы. Ст. 120 Хозяйственного кодекса определяет, что хозяйственные объединения могут создаваться как ассоциации, консорциумы, корпорации, концерны, а также в других формах, предусмотренных законодательством.

В таблице 1 отражены преимущества и недостатки типов объединения предприятий. Она демонстрирует, что большинство из них приводят к ограничению экономической либо юридической свободы участников объединения. Если же объединение призвано максимизировать такую свободу, то происходит обратный эффект – участники объединения сталкиваются с ограничениями в плане доступа к материально-техническим и финансовым ресурсам. Именно эти недостатки и призваны компенсировать предпринимательские сети, которые, с одной стороны, минимально ограничивают свободу экономических агентов при принятии ими решений относительно своего бизнеса, а с другой – открывают доступ к новым возможностям и ресурсам других участников сетевой структуры.

Исследования, посвященные формированию и развитию предпринимательских сетей, акцентируют внимание на том, что такие сети часто принимают форму кластеров [2; 3; 6]. М. Портер определяет кластеры как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций... конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [17]. Далее автор добавляет, что «кластер – это форма сети, которая возникает на



Рис. 1. Основные виды объединений предприятий в Украине [14]

Таблиця 1

Сравнительная характеристика объединений предприятий в Украине

Вид объединения	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Ассоциация	Договорное объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности предприятий, которые объединились, путем централизации производственных и управленческих функций, развития специализации и кооперации производства, организации общих производств на основе объединения участниками финансовых и материальных ресурсов для удовлетворения преимущественно хозяйственных потребностей участников ассоциации	Добровольное участие и выход из состава объединения; сохранение экономической свободы и относительной автономии участниками; возможность для участников входить в другие объединения	Относительно низкие возможности по привлечению ресурсов других участников объединения; субсидиарная ответственность по обязательствам объединения; ассоциация не несет ответственности по обязательствам своих членов
Корпорация	Договорное объединение, созданное на основе объединения производственных, научных и коммерческих интересов предприятий, которые объединились, с делегированием отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации	Повышенная эффективность при организации крупномасштабного бизнеса; облегчение доступа к крупным кредитным и финансовым ресурсам; разграничение ответственности корпорации и ее владельцев	Сложная и негибкая организационная структура; двойное налогообложение (прибыли и дивидендов); наличие бюрократических барьеров; возможность возникновения конфликтов между менеджерами и владельцами
Консорциум	Временное уставное объединение предприятий для достижения его участниками определенной общей хозяйственной цели (реализации целевых программ, научно-технических, строительных проектов и т.п.)	Привлечение значительных ресурсов для выполнения отдельных проектов; сохранение участниками производственной самостоятельности, экономической и юридической свободы; возможность участия в других объединениях	Кратковременный характер объединения; необходимость заключения дополнительных договоров для дальнейшего сотрудничества; нестабильный состав участников
Концерн	Уставное объединение предприятий, а также других организаций на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения, с централизацией функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности.	Концентрация значительного производственного, материально-технического и финансового потенциала; высокая степень кооперации и координации деятельности участников; централизованное управление и распределение ресурсов	Низкая степень автономии участников и ограниченность в принятии решений; негибкость структуры, приводящая к замедленным реакциям на изменения рыночных условий
Финансово-промышленная группа	Объединение финансовых учреждений с промышленными предприятиями на основе договорных и прочих отношений финансового и экономического взаимодействия	Создание прочных финансовых и производственных связей в рамках широкого круга участников; снижение внутренней себестоимости и производственных затрат; повышение эффективности использования ресурсов; устойчивость к изменениям рыночной конъюнктуры	Монополизация при принятии важных управленческих решений и контроле финансовых потоков; затруднения при определении вклада каждого из участников в общие результаты деятельности
Ассоциированное предприятие	Группа субъектов хозяйствования – юридических лиц, связанных между собой отношениями экономической и/или организационной зависимости в форме участия в уставном фонде и/или управлении	Привлечение дополнительных ресурсов более крупного предприятия; возможность реализации масштабных производственных задач	Наличие простой и решающей зависимости, в результате чего ограничивается возможность независимого принятия решений отдельных предприятий
Холдинг	Открытое акционерное общество, которое владеет, пользуется, а также распоряжается холдинговыми корпоративными пакетами акций (долей, паев) двух или больше корпоративных предприятий	Возможность создания длинной цепочки производственного цикла; в рамках замкнутого производственного цикла; общая экономическая, финансовая и производственная политика.	Передача части пакета акций холдинговой компании и, как следствие, ограничение экономической и юридической свободы участников; секторальные ограничения
Кооперативное объединение	Союз, лига, ассоциация, союз и другие формы добровольного объединения кооперативов по видам деятельности или территориальному признаку с целью создания благоприятных условий для деятельности кооперативов, входящих в его состав, и их членов	Скоординированные действия участников по соблюдению их законных прав и свобод; возможность влияния на принятие решений органами власти	Отсутствие коммерческой составляющей и неприбыльный характер деятельности
Предпринимательская сеть	Устойчивая, структурированная и упорядоченная совокупность автономных предприятий, которые вовлечены в создание товаров и услуг, притом что сотрудничество осуществляется как на основе договорных обязательств, так и подразумеваемых бессрочных контрактов	Повышение конкурентных преимуществ участников; координация при принятии значимых решений и устранении; повышение эффективности использования ресурсов; снижение рисков	Ограничение финансовой поддержки со стороны других участников; риски невыполнения договорных обязательств; отсутствие централизованного управления; разнородность участников сети

определенной территории, где близость компаний и учреждений обеспечивает определенные формы общности и увеличивает регулярность и влияние взаимодействий». Как видно, классическое определение кластера имеет много общего с приводимыми выше определениями предпринимательских сетей.

В Украине процесс создания и развития кластеров запущен более 15 лет назад. Одними из первых на постсоветском пространстве стали появляться кластеры в Хмельницкой области (1997 г.), где на сегодняшний день функционируют строительный, швейный, туристический и агропромышленный кластеры, объединяющие десятки предприятий. Также кластерные объединения предприятий функционируют в Полтавской, Одесской, Харьковской и других областях [18].

При всем этом целостного и системного правового механизма регулирования процесса создания и развития кластеров на территории Украины до сих пор нет. Кластеризация экономики происходит хаотично и регулируется отдельными распоряжениями Кабинета Министров. Использование кластерной концепции декларируется в Стратегии инновационного развития Украины на 2010–2020 гг. [19], в проекте распоряжения Кабинета Министров Украины «Об одобрении Концепции создания кластеров в Украине» [20], в государственной целевой программе «Создание в Украине инновационной инфраструктуры на 2008–2012 годы» [21] и ряде других документов. Однако существенных результатов по разработке законодательства, целенаправленно регулирующего процессы кластеризации, в силу ряда причин пока не достигнуто. Важно понимать, что при разработке законов, касающихся развития кластеров, необходимо учитывать не только порядок их формирования, но и механизм частно-государственного взаимодействия в рамках кластера. Это особенно важно, так как институциональные особенности национальной эконо-

номики свидетельствуют, что государственные органы нередко вместо содействия развитию предпринимательской деятельности являются помехой на пути к повышению результативности и эффективности бизнес-проектов.

В рамках предпринимательской сети взаимоотношения между субъектами хозяйствования могут устанавливаться на основе недоговорных и договорных обязательств. Если в первом случае нормативно-правовая база регулирования взаимоотношений практически отсутствует, то в случае с формальными договорами и контрактами целесообразно проанализировать их основные правовые и законодательные аспекты.

Гражданский кодекс Украины (ст. 626) определяет договор как «договоренность двух или более сторон, направленная на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей» [22]. Также в Хозяйственном кодексе раскрывается сущность хозяйственного договора, который:

- порождает права и обязанности участников хозяйственных отношений;
- порождает обязательства сторон (участников хозяйственных отношений), основанные на заключенном ими соглашении;
- является правовым документом, в котором фиксируется факт сделки и содержание обязательства сторон [14].

Основными видами договоров являются односторонние (правами наделяется одна сторона, а обязанностями – другая), двусторонние (права и обязанности возникают у двух сторон) и многосторонние. Также законодательство Украины определяет основные типы договоров (рис. 2).

Как показывает рис. 2, договорная база, которой может регулироваться совместная деятельность предприятий, достаточно обширна. В рамках предпринимательской сети может иметь место практически каждый из указанных типов договоров.

Нередко между контрагентами предпринимательской сети заключаются договоры о совместной деятельности. Статья 1130 Гражданского кодекса Украины определяет, что, согласно данному договору, стороны обязуются действовать сообща для достижения определенной цели, не создавая при этом юридического лица. В данном случае совместная деятельность может осуществляться без объединения вкладов участников, так и с созданием общего фонда средств. Во втором случае Закон предусматривает создание простого товарищества (ст. 1132). В данном договоре может участвовать неограниченное количество лиц, однако по закону создавать простое товарищество не могут граждане, не занимающиеся предпри-



Рис. 2. Основные типы договоров между предприятиями в Украине [14; 22]

нимательской деятельностью, государственные и муниципальные органы. Вместе с этим участвовать в договоре можно также и некоммерческим организациям.

Исходя из юридических особенностей договора о совместной деятельности, видно, что он наилучшим образом подходит для создания предпринимательской сети. При заключении данного договора в нем прописываются предмет соглашения, цель совместной деятельности, размер вклада каждого из участников и порядок их внесения, механизм возмещения расходов, а также порядок расторжения договора или выхода из него одной из сторон. Договор может иметь как срочный, так и бессрочный характер, благодаря чему стороны могут сотрудничать неограниченный период времени.

В процессе функционирования предпринимательской сети регулярно заключаются договоры купли-продажи, аренды, подряда или займа. Этот тип договоров дает возможность урегулировать сроки, объемы и стоимость поставок товаров, определить обязательства подрядчиков при разовом выполнении работ или предоставлении услуг. Известно, что в предпринимательской сети активное участие могут принимать финансовые организации, в связи с чем актуально использование банковских депозитно-кредитных договоров либо договоров о расчетно-кассовом обслуживании.

Современные предпринимательские сети опираются на активное использование прав интеллектуальной собственности. В данном случае передача таких прав может осуществляться на основе разных договоров, таких как (ст. 1107 ГКУ):

- лицензия на использование объекта права интеллектуальной собственности;
- договор о создании по заказу и использовании объекта права интеллектуальной собственности;
- договор о передаче исключительных имущественных прав интеллектуальной собственности;
- прочие договоры относительно распоряжения имущественными правами интеллектуальной собственности.

Данный тип договоров должен заключаться в письменной форме, однако в исключительных случаях (определенных Законом) возможно также использование устной формы договора.

В состав предпринимательской сети нередко включаются научные и проектно-конструкторские организации. Отношения с ними оформляются договорами о выполнении научно-исследовательских и конструкторских работ, в соответствии с которым исполнитель по заданию заказчика обязуется провести научные исследования, разработать новую технологию, образец нового изделия и конструкторскую документацию на него, а заказчик, соответственно, обязуется принять и оплатить выполненную работу (ст. 892 ГКУ). В данном договоре

основной особенностью является его предмет, а именно результат выполнения научной, исследовательской либо конструкторской работы. Так как это результат творческой работы, то невозможно заранее определить его точные параметры, а значит, сложно выделить критерии качества итоговых результатов. В связи с этим при заключении договора данные критерии определяются лишь в общих чертах.

Выводы. Таким образом, проведенный анализ законодательных аспектов функционирования предпринимательских сетей в Украине показал, что в нашей стране на данный момент отсутствует системное нормативно-правовое обеспечение данной формы предпринимательства. Связано это с тем, что «предпринимательские сети», как экономическая категория, не имеют однозначной трактовки в научной литературе и зачастую принимают ту или иную устоявшуюся форму объединения предприятий. По этой же причине в мировой практике отсутствует однозначный механизм нормативно-правового регулирования процесса создания и функционирования предпринимательских сетей, которые руководствуются общими правилами осуществления предпринимательской деятельности в государстве.

Распространенным типом предпринимательских сетей являются кластеры, которые в большинстве развитых стран являются основой высокотехнологичного производства в рамках масштабной производственной кооперации. Деятельность кластеров в Украине на данный момент не имеет системного нормативно-правового обеспечения и регулируется отдельными декларативными нормативными актами Кабинета Министров, распоряжениями местных органов управления и общим хозяйственным законодательством.

На данный момент в Украине создание и функционирование предпринимательских сетей в рамках правового поля наиболее целесообразно путем установления законодательно урегулированных форм договорных отношений. Среди них наиболее распространенными являются договоры о совместном сотрудничестве, купли-продажи, предоставлении услуг и выполнении работ, аренды, займа и кредитования, выполнения научно-исследовательских и конструкторских работ и прочие.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Собчук А.А. Мотивационные предпосылки объединения в предпринимательские сети / А.А. Собчук // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 9. – С. 114–116.
2. Светульников М.Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований / М.Г. Светульников // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 1. – С. 2010–2015.
3. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / [А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева]; под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.

4. Jones C. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / [C. Jones, W.S. Hesterly, S.P. Borgatti]. – The Academy of Management Review. – Vol. 22. – № 4 (Oct., 1997). – P. 911–945.
5. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики ; сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. – С. 226–280.
6. Elfring T. Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms / T. Elfring, W. Hulsink // Small Business Economics. – 2001. – Vol. 21 (4). – P. 409–422.
7. Greve A. Social networks and entrepreneurship / A. Greve, J. Salaff // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2003. – Vol. 28 (4). – P. 1–22.
8. Hite J.M. The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm / J.M. Hite, W.S. Hesterly // Strategic Management Journal. 2001. – Vol. 22 (3). – P. 275–286.
9. Катяло В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной категории в 1980–1990 гг. / В.С. Катяло // Вестник СПбГУ. Сер.5: Экономика. – 1999. – Вып. 2. – С. 21–38.
10. Голошубова Н.О. Підприємницькі мережі в торгівлі : [монографія] / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торпоков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
11. Галица И. Предпринимательские сети и подходы к их формированию в сельскохозяйственном производстве / И. Галица // Экономика Украины. – 1996. – № 4. – С. 87–89.
12. Галица І.О. Нові аспекти управління в туристичній індустрії / І.О. Га-лиця, І.Л. Мельник // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 155–161.
13. Бульба С.А. Економічна сутність підприємницьких мереж / С.А. Бульба // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 78–82.
14. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 18–22. – Ст.144.
15. Петрина В.Н. Організаційно-правові форми об'єднань підприємств: порівняльний аналіз / В.Н. Петрина // Jurnalul Juridicational: teorie și practică. – 2014. – № 3(7). – С. 134–141.
16. Щербина В.С. Суб'єкти господарського права : [монографія] / В.С. Щербина. – К. : ЮрінкомІнтер, 2008. – 264 с.
17. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Вільямс, 2006. – 608 с.
18. Ганущак-Єфіменко Л. М. Нормативно-правове регулювання створення та розвитку інноваційних кластерів в Україні / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць (економічні науки). – К. : НАУ, 2011. – № 30. – 262 с.
19. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів // Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48719>.
20. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164.
21. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки : Постанова від 14 травня 2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>.
22. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 40–44.