

ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: PROBLEMS OF MANAGEMENT AND PRODUCTION MODERNIZATION

Березянюк Т. В., д.е.н., професор
*Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-080-3-11>

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ДІЛОВОЇ ПРАКТИКИ НАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Розвиток та реалізація вимог КСВ вважається умовою безперервного розвитку та вдосконалення ринкового підприємства. Головним інструментом реалізації в рамках підприємства визнано управлінські політики Ради директорів та засадничі стратегії.

Проблема впливу поведінки олігопольних гравців досліджена в умовах формування відмінних інституціональних режимів в роботі Д. Лейка [1], де виокремлено 3 характерні стратегії: позиціонування гравців відносно типів світової політики; реалізація інституціональної політики через поведінку гравців; зміни у переговорній практиці держав під впливом бізнес-гравців, які реалізують власні прагнення через інститути.

Огляд наукових джерел дозволив зробити висновок, що у системі корпоративних стратегій окремого економічного гравця можна виокремити два напрямки:

- зміна напрямків власної господарської діяльності для забезпечення конкурентоспроможності;
- взаємодія з державними структурами з метою зміни умов господарської діяльності.

З точки зору першого напрямку для корпорацій характерні дві стратегії:

– перенесення економічної діяльності в регіони або країни з більш комфортним інституціональним, інфраструктурним та ресурсним середовищем для бізнес-напрямку, що означає не тільки вихід із національного податкового поля, а й здійснення тиску на державну політику та практику регулювання;

– зосередження уваги на управлінні та оптимізації внутрішнім середовищем. В інституціональному аспекті обрання цього напрямку означає використання відкритого лобіювання державних структур з метою отримання преференцій, бажаної економічної політики або формату інститутів. Означена ситуація створюється тоді, коли бізнес зацікавлений у підтримці або збереженні існуючої інституціональної конструкції (якщо вона дає можливість впливати на зовнішнє середовище або змушувати досягати зовнішніх конкурентних переваг, що існує в умовах не гармонізованої економічної політики зовнішнього простору). Згортання процесу залучення прямих інвестицій до національного економічного простору, а також активні консолідаційні процеси бізнесу зробили більш доступним напрямок коригування внутрішньої політики корпоративним сектором. Необхідність маніпулювання національними економічними умовами, економічним та діловим середовищем слід розглядати як інструмент збереження автентичності конкурентних переваг або обмеження доступу до національного ринку.

До посилення уваги до внутрішнього середовища спонукали і системні зовнішні зміни стандартів бізнесу, виробництва та суттєве коригування фінансових потоків. Протягом майже десятиріччя європейська ринкова спільнота переходить від конкуренції юрисдикцій до соціального контролю за діяльністю бізнесу. Світова практика захисту національного економічного простору має достатньо факторів обмеження мобільності ділової активності компанії [2]. Проте і самі компанії не завжди зацікавлені у виході на міжнародні ринки, що пов'язується із специфічністю бізнесу: так би мовити, національною специфічністю активів. І це не тільки фактори споживання товару, а і фактори виробництва.

Таблиця 1

Формування корпоративного середовища України

	Завдання	Засіб та мета консолідації	Інструменти досягнення мети	
			Умови	Діючий фактор
1990 - 1991 рр.	Формування приватного корпоративного сектору	Планова приватизація	Маніпулятивна консолідація	Доступ до провладних управлінських рішень
1992 - 1995 рр.		контроль маржі за рахунок лідерства по галузі та доступу у сектор	Залучення менеджменту та керівництва до консолідації на користь сторонньої організації	Переговорні здібності консолідатора
1996 - 1998 рр.		Підвищення прибутковості, поглинання конкурентів та масова офшоризація	Використання боргового свопу та контролю доступу до ресурсу	Об'єднання зусиль з фінустановою та/або адміністрацією
1999 - 2002 рр.	Формування ефективного власника	Формування олігопольного ядра (концентрація в галузі)	Позиціонування у зовнішньому середовищі, розвиток корпоративного управління та культури	Використання корпоративних інструментів у рейдерстві
2003 - 2007 рр.		Формування ситемоуюроуючого ефективного власника	Вихід у іншу товарну групу, іншу юрисдикцію	Застосування політичного інструменту у конкуренції олігархів
2007 - 2013 рр.		Контроль фінансового потоку в галузі	Перетворення на логістичного оператора іноземного підпорядкування	Залучення переговорних можливостей держави
2014 - 2019 рр.	Політичний та державний контроль	Перетворення на ТНК	контролю над зовнішніми торговельними напрямками	Контроль грошових потоків держави
2019 - по поточний час		Збереження внутрішніх та зовнішніх активів корпоративних власників	Перехід під зовнішній контроль	

Моделі капіталізму відтворюються через підготовку специфічної політики управлінського персоналу, організаційної структури та мотивації. Консервація та свідомо підтримка викривлень інституціональної моделі стає характерною рисою стратегії корпоративного сектору. Рівню розвитку компанії відповідає рівень менеджменту та стиль прийняття рішень. У цьому випадку менеджмент розглядається не як індивідуальна специфіка управління власника, а як стандарт індустрії.

Поняття «добросна ділова практика» майже не досліджувалося в національній економічній літературі (часто поняття «етика» підміняється поняттям «етикету»). Цей термін використовується юридичним науковим напрямом як аналог обмежувальної ділової практики в процесі регулювання конкуренції та розробки антимонопольного законодавства [3].

М. Портер та М. Креймер [4] визначили корпоративну соціальну відповідальність у якості обов'язкової засадничої стратегії сучасного добропорядного підприємства та як активний чинник підвищення його конкурентоспроможності. Водночас КСВ – це ефективна стратегія зростання добробуту населення, досягнення збалансованого зростання регіону та країни у цілому. Близько 10 років в ЄС дотримання вимог КСВ вважається основним чинником залучення інвестицій від інституціональних організацій.

Стосовно рівня добропорядності національної економічної практики встановлено, що бізнес-групи з метою полегшення ведення діяльності з одного боку підтримують існуючу практику індивідуальних поступок, преференцій, особливих стосунків. Великий бізнес замість ініціювання (лобіювання) розвитку законодавчого впорядкування усього бізнес-середовища продовжує займатись індивідуальними рішеннями.

Для національного корпоративного сектору не характерний конфлікт між акціонерами (власниками) та менеджментом, як в корпоративній практиці США, або між міноритарними акціонерами та мажоритарними – як у корпоративній практиці Європи, а здебільшого конфлікт між інституціональними складовими:

інтересами соціуму у цілому та об'єднаними інтересами корпоративного сектору та державним управлінням.

Література:

1. Lake D.A. International political economy: A maturing interdiscipline. In: Weingast B., Wittman D. (eds.). *The Oxford Handbook of Political Economy*. Oxford University Press : N. Y. (forthcoming). 2006.
2. Blankart Ch.B. A public choice view of tax competition. *Public Finance Review*. 2002. № 30(5). P. 366–376.
3. Юридичний словник. URL: http://kodeksy.com.ua/dictionary/o/obmezhuval_na_dilova_praktika.htm (дата звернення: 20.03.2021).
4. Портер М., Креймер М. Конкурентоспособность и социальная ответственность. *Har. Bus. Rev.* Москва, 2007. № 3. С. 73-86.