

УДК 631.115.8:330.837

Ушкаренко Ю. В.

Херсонський національний технічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ КООПЕРАТИВНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто особливості створення сільськогосподарського кооперативу згідно з інституціональним підходом. Встановлено вплив інституцій на функціонування кооперації через дію на витрати обміну та виробництва. Проведено транзакційний аналіз кооперативної власності.

Ключові слова: інститути, інституції, інституціональне середовище, трансакція, трансформаційні витрати, транзакційні витрати, опортунізм, кооперативна ідеологія.

Постановка проблеми. Діяльність кооперативних підприємств відбувається у певному інституціональному середовищі, яке визначають як сукупність основоположних соціальних, політичних, юридичних і економічних правил у рамках людської поведінки. Інститути – це не просто організаційні структури, «це нормативні моделі, які встановлюють, що у даному суспільстві вважається обов'язковим, заданим або очікуваним способом дії або соціальних взаємовідносин» [1, с. 19]. Кооперативи створюються з певною метою внаслідок можливостей, породжених існуючою сукупністю обмежень, і під час спроб досягти своїх цілей стають головними рушіями інституційної зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загально-теоретичним підґрунтям для розв'язання завдань комплексного опрацювання методологічних засад кооперативного розвитку, згідно з інституціональним підходом, стали праці представників класичного інституціоналізму – М. Вебера, Т. Веблена, К. Менгера, Й. Шумпетера; вчених, в роботах яких започатковані окремі напрямки інституціональної теорії розвинених ринкових систем: транзакційних витрат – Р. Коуза, Д. Норта, нової теорії фірми – М. Аокі та ін.

Найбільш поширеним є визначення інститутів, запропоноване Д. Нортом. «Інституції – це

[2, с. 11]. Інститути зменшують невизначеність у поведінці людей і кооперативів, певним чином регламентуючи їхню діяльність; вони визначають можливі варіанти поведінки будь-яких суб'єктів кооперації у процесі взаємодії, обмежуючи їх офіційно встановленими нормативними актами й неписаними правилами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, комплексних досліджень, які б охопили сучасні проблеми використання інституційного підходу при створенні кооперативів, по суті, немає. Все це визначає актуальність проблем для подальшого вивчення.

Мета статті. Інституції впливають на функціонування кооперації через дію на витрати обміну та виробництва. Разом із технологією вони визначають транзакційні і трансформаційні витрати, що становлять сукупні витрати. Тому необхідно визначити, яким чином існування інституцій виявляється у функціях витрат в кооперації.

Виклад основного матеріалу. У центрі уваги дослідження перебувають кооперативні підприємства як цілеспрямовані суб'єкти, призначені для максимізації доходу або досягнення мети, визначеної можливостями, створеними інституційною структурою. Для аналізу використана класифікація витрат, представлена на рис. 1, і розглянуті підприємства різних форм власності.

До трансформаційних витрат відносять:

1. Постійні витрати. Величина їх залежить передусім від розміру кооперативу (економія на масштабі). Крім того, постійні витрати пов'язані з деякими видами транзакційних витрат, насамперед – з витратами впливу, причому зв'язок цей прямий. Зрозуміло, що при однакових розмірах підприємств постійні витрати будуть порівняно менші на підприємстві з приватною і кооперативною формою власності і більше – на підприємстві державної і акціонерної форми власності.

2. Змінні витрати. Вони значно менше, ніж постійні, залежать від розмірів організації (хоча такий зв'язок є). Трансформаційні змінні витрати пов'язані з функціонуванням оборотного, постійні – основного капіталу. Транзакційні витрати – це цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій



Рис. 1. Класифікація трансформаційних і транзакційних витрат

Джерело: власні дослідження

правила гри в суспільстві або, точніше, вигадані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне русло і, як наслідок, структурують стимули у процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного»

Можна констатувати, що коли зв'язок між власністю й управлінням виражений чіткіше та не так гостро стоїть проблема агентських відносин, витрати з пошуку інформації повинні бути нижчими. Очевидно, формами власності, що володіють у загальному випадку такою перевагою, будуть приватна, акціонерна за участю працівників у керуванні й кооперативна. Отже, для акціонерної, приватної і кооперативної форми власності витрати пошуку інформації будуть знаходитися на рівні дещо нижче середнього, для інших форм власності вони будуть середніми.

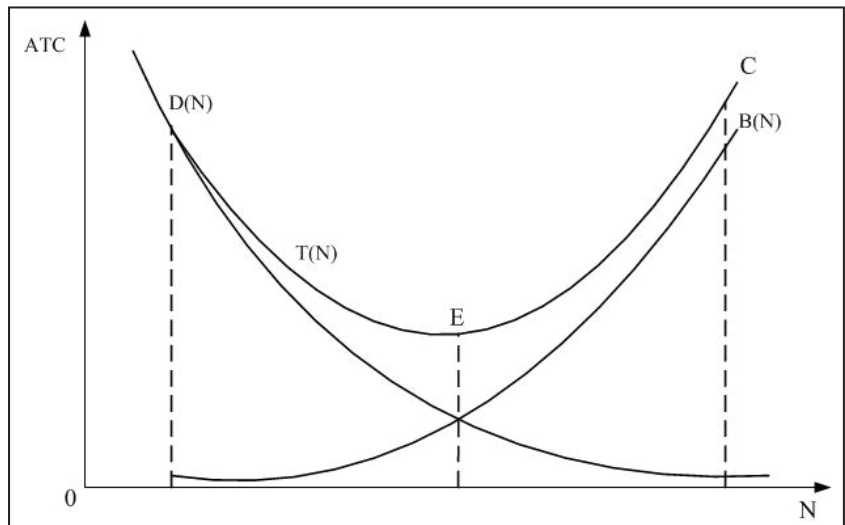
Витрати ведення переговорів виникають через відсутність у економічних суб'єктів всієї повноти інформації. Це витрати на ведення переговорів про умови обміну, про вибір форми угоди. Чим більша кількість людей бере участь в управлінні підприємством, тим, ймовірно, вище витрати ведення переговорів. Тому в кооперативах і підприємствах (приватних і акціонерних), де працівники беруть безпосередню участь в управлінні, ці витрати будуть вище середніх.

Витрати виміру – це витрати, необхідні для вимірювання якості товарів і послуг, з приводу яких здійснюється угода. За словами Р. Капелюшнікова, «вимір – це квантифікація інформації» [3]. Як зазначав А. Шаститко, «інформація про властивості благ розподіляється нерівномірно між контрагентами і є змістом феномена асиметрії інформації, що змушує сторону, яка володіє меншою інформацією, нести відносно більш високі витрати (через використання експертів, витрати часу і т. п.), пов'язані з відновленням симетрії у володінні нею» [4, с. 176]. Перевагами з цього виду витрат володіють кооперативи й акціонерні підприємства за участю працівників в управлінні.

До витрат специфікації та захисту прав власності відносяться витрати, пов'язані з законодавчим забезпеченням специфікації прав власності та витрати на утримання органів захисту прав власності. За словами А. Шаститко, «припускається, що економічні агенти діють у відповідності зі своїми інтересами, тому дотримання прав інших (як система) можливо тоді, коли структура стимулів, що визначена санкціями за порушення правового режиму, не дозволяє порушувати встановлені правила» [4, с. 184].

Одним з головних засобів економії на витратах специфікації та захисту прав власності є ідеологія, яка дозволяє більш ефективно, ніж формальні інститути, забезпечити захист прав власності. З іншого боку, витрати на підтримання в суспільстві такої ідеології треба також віднести до такого роду витрат. Не дивлячись на те, що витрати специфікації та захисту прав власності характерні, насамперед, для всього суспільства цілком, не вільні від цих витрат і його специфічні інститути, у тому числі й інститути кооперативної власності.

Для аналізу цього виду трансакційних витрат необхідно відділити витрати специфікації від витрат захисту прав власності. Якщо другі пов'язані з кількістю власників зворотно пропорційною залежністю (тобто, чим більше власників, тим менше трансакційних витрат забезпечення безпеки



Примітка: ATC – середні трансакційні витрати спеціфікації і захисту прав власності в розрахунку на одну людину; N – кількість людей в групі

Рис. 2. Витрати спеціфікації і витрати захисту прав власності

Джерело: адаптовано [Шаститко, 1998, с. 184, 236].

власності від зовнішніх зазіхань) [4, с. 236], то для перших, у загальному випадку, спостерігається пряма залежність між цими витратами і кількістю власників. Найімовірніше, найменша величина витрат спеціфікації та захисту прав власності характерна для інститутів комунальної власності (для приватної власності характерні високі витрати забезпечення безпеки, а для державної – високий ступінь розмивання прав власності). Графічне підтвердження цього положення наведено на рис. 2.

На рис. 2. крива $D(N)$ – питомі витрати забезпечення безпеки прав власності від зовнішніх зазіхань, а крива $B(N)$ – питомі витрати спеціфікації прав власності (форма і кут нахилу обох кривих довільні: неможливо сказати нічого конкретного ні про першу, ні про другу криву). Точка A на кривій $T(N)$ ($T=B(N)+D(N)$) показує випадок приватної власності, точка C – випадок державної і точка E – комунальної власності.

В основі опортуністичної поведінки лежить неспівпадіння економічних інтересів, зумовлене обмеженістю ресурсів, невизначеністю і, як наслідок, недосконалою специфікованістю умов контракту. Опортунізм, згідно з О. Уільямсоном, означає «... надання неповної або перекрученої інформації, особливо коли мова йде про навмисний обман, введення в оману, перекручення та приховування істини чи інших методах заплутування партнера. Він лежить в основі дійсної чи уявної інформаційної асиметрії, яка ускладнює проблеми економічної організації» [5, с. 98]. Якщо очікувані витрати, пов'язані з ухиленням від умов контракту, виявляються меншими, ніж ті вигоди, які воно принесе, то даний економічний агент вибере ту чи іншу форму (передконтрактна й післяконтрактна) опортуністичної поведінки.

Під терміном витрат політизації розуміють трансакційні витрати, які виникають в організації і пов'язані з характером прийняття рішень усередині організації. Якщо добровільний характер укладеної на ринку угоди дає гарантію ефективності прийняття рішень, то відсутність такої добровільності у середині організації приводить до додаткових витрат. Причому це відбувається як

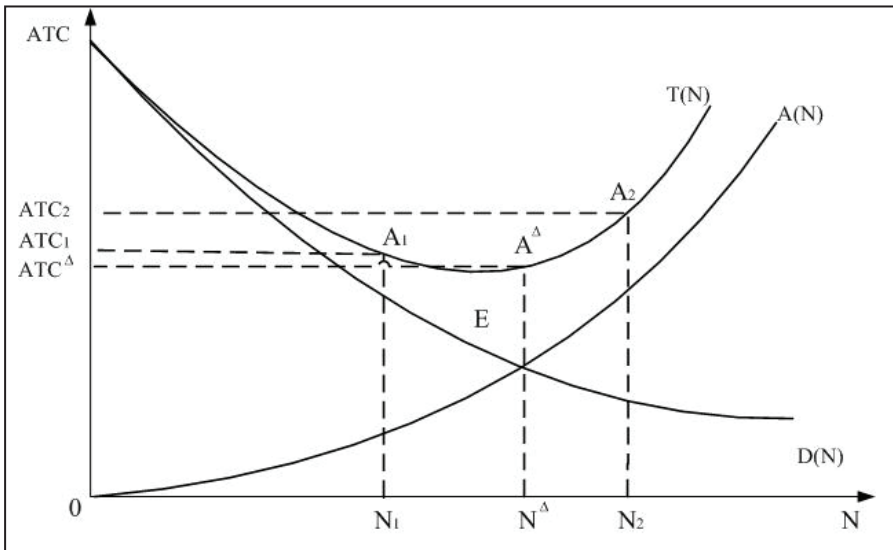


Рис. 3. Оптимальний розмір організації

Джерело: адаптовано [Шаститко А.Е., 1998, с. 236].

у тому випадку, коли рішення приймаються на колективній основі, так і тоді, коли це відбувається централізовано. Витрати колективного прийняття рішень прямо пропорційні числу людей, які беруть участь у процесі прийняття рішень [6]. Ймовірно, що мінімальними ці витрати будуть за приватної форми власності, а максимальними – за державної, кооперативної, а також акціонерної за участю робітників в управлінні фірмою.

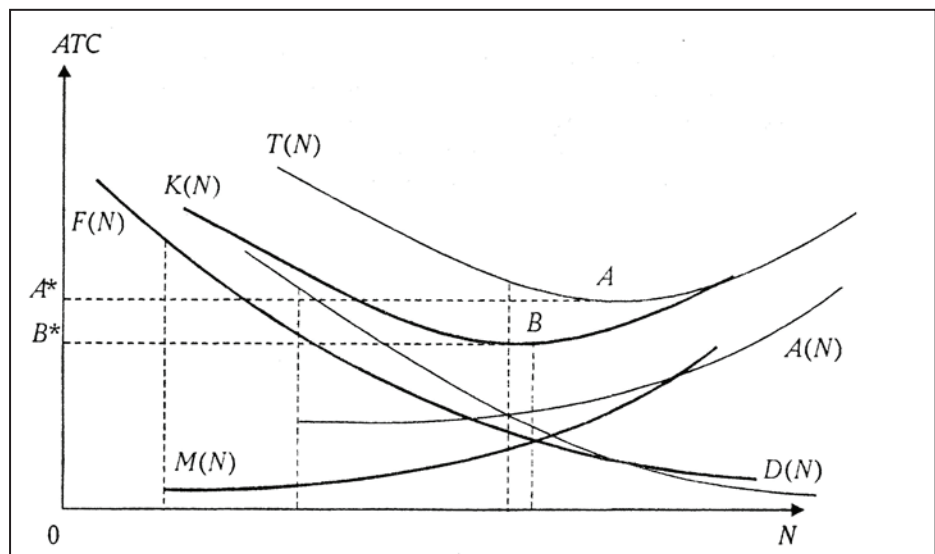
Витрати впливу виникають через бажання раціонально діючих індивідів, які не беруть участь безпосередньо у процесі прийняття рішень отримати вигоди від рішень, прийнятих у адміністративній системі. Витрати впливу в кооперативах, як правило, не можуть бути суттєвими, тому що кооперативи не настільки великі. Крім того, оскільки кооператори самі управляють своєю власністю, у кооперативах, скоріш за все, буде меншим рівень інформаційної асиметрії між агентами та принципалами. Знижуватиме витрати впливу і кооперативна ідеологія.

Графік на рис. 3. пов'язує оптимальний розмір кооперативу динамічною двома видами трансакційних витрат: питомих витрат досягнення згоди та забезпечення контролю за його виконанням членами групи та питомих витрат забезпечення безпеки прав власності від зовнішніх зазіхань. ATC – середні трансакційні витрати (в розрахунку на одну людину); $A(N)$ – питомі витрати досягнення згоди та забезпечення контролю за його виконанням членами групи; $D(N)$ – питомі витрати забезпечення безпеки прав власності від зовнішніх зазіхань; $T(N)$ – сумарні трансакційні витрати; N – чисельність групи, яка забезпечує мінімізацію середніх трансакційних витрат; ATC – мінімальні середні трансакційні витрати.

Завдяки проведеному аналізу можемо пов'язати знаходження оптимального розміру групи при кооперативній системі власності не тільки з питомими витратами досягнення погодження та забезпечення контролю за його виконанням і питомими витратами забезпечення безпеки прав власності від зовнішніх зазіхань, а й з усіма іншими видами як трансакційних, так і трансформаційних витрат, які впливають на знаходження розміру групи. На рис. 4. крива $D(N)$ відображає сумарні зміни трансакційних витрат пошуку інформації, витрати виміру та захисту прав власності, а також постійних трансформаційних витрат. Крива $A(N)$ – сума трансакційних витрат специфікації прав власності,

опортуністичної поведінки, колективного прийняття рішень та витрат впливу. Відповідно, як і на рис. 3. $T(N) = A(N) + D(N)$. Крива $K(N) = F(N) + M(N)$ – аналог кривої $T(N)$ для кооперативів. Як було показано, кооперативна ідеологія дозволяє кооперативам мати більш низький рівень витрат (насамперед трансакційних), порівняно з іншими підприємствами, насамперед комунальної власності. Тобто $A^* - B^*$ – та різниця у витратах, яку забезпечує кооперативна ідеологія.

Йдеться про найбільш загальний випадок: окрім факторів, що розглядаються – форми власності та розмірів кооперативів, – на рівень витрат та економічну ефективність впливає маса інших факторів, зокрема екзогенних (наприклад, бездарне керівництво тощо). Крім зниження витрат кооперативи можуть отримувати конкретні переваги з іншого джерела – за рахунок збільшення прибутків. У кооператора набагато більше, ніж у звичайного найманого працівника, підстав думати не тільки про себе, а й про весь кооператив. Члену



Примітка: ATC – питомі витрати; N – кількість людей в групі

Рис. 4. Витрати та кооперативна ідеологія

Джерело: адаптовано [Капелюшников, 1990]

кооперативу простіше реалізовувати свій творчий потенціал, ніж найманому працівнику, оскільки перший у цьому більш зацікавлений [6].

Кооперативна ідеологія слугує джерелом ще одного специфічного ресурсу – особливої, підвищеної мотивації, творчого відношення до праці. Однак роль фактора збільшення прибутків уявляється значно меншою порівняно зі зниженням витрат. По-перше, навіть значне збільшення мотивації тільки у виняткових випадках може дати перевагу у конкретній боротьбі. У сучасних умовах специфічним ключовим ресурсом стали знання, інформація, які неможливо замінити ніякою мотивацією. По-друге, людям, які володіють деякими специфічними ресурсами (тими же знаннями), важче об'єднатися у кооператив, ніж людям, які ресурсами не володіють.

Відповідно до висновків, зроблених О. Уїльямсоном [5, с. 480-516], економічно найбільш ефективним є розподіл прав управління корпорацією (на наш погляд, можна поширити цей висновок на більшість господарюючих об'єктів) серед власників різних активів, які приносять їй прибуток, пропорційно їхній специфічності. Екстраполюючи цей висновок на кооперативне підприємство, можна констатувати, що всі члени кооперативу є власниками високоспецифічного активу кооперативна ідеологія, що дозволяє їм домагатися у багатьох випадках значної економії на трансакційних витратах. Враховуючи той факт, що активів нульової специфічності фактично не буває, а внутрішньофірмова концентрація в більшості випадків є довгостроковою, невизначеність може бути значною й у випадках з активами не дуже високої специфічності. Невизначеність породжує необхідність надання гарантій, які можуть бути достатньо дорогими. Тому наявність у кооперативів специфічного активу кооперативна ідеологія з точки зору економічної ефективності в багатьох випадках виправдовує наявність у них економічної влади [6].

Отже, кооперативна форма організації є виправданою в тих випадках, коли питома специфічність активу кооперативна ідеологія вища питомої специфічності всіх активів, якими кооператори володіють індивідуально. Уявімо випадок, коли один з членів кооперативу є власником певного специфічного активу. Звісно, тоді його внесок у доходи кооперативу буде вищим, ніж у інших його членів, і цей кооператор буде вважати себе вправі вимагати для себе більшої, ніж інші, винагороди. Така поведінка, однак, погано узгоджується з кооперативною ідеологією і кооперативними принципами. При цьому збільшуються трансакційні витрати вимагання, і або носій спе-

цифічного активу залишає кооператив, або кооператив задовольняє його вимоги і втрачає певною мірою свою кооперативну сутність. Таким чином, кооперативна контракція між власниками активів високої специфічності не є доцільною.

Інша ситуація: припустимо, що всі члени кооперативу є власниками різного роду специфічних активів, здатних приносити своїм господарям ренту. У цьому випадку вимаганням може зайнятися кожний, що приведе, своєю чергою, до швидкого росту трансакційних витрат ведення переговорів і значному ex ante контрактному опортунізму [6]. При цьому важливо не стільки те, яку в дійсності ренту здатний принести специфічний актив кожного, скільки те, як оцінюють специфічні активи один одного самі члени кооперативу. Якщо всі вважають, що специфічні активи кожного з них рівні з точки зору розміру ренти, тоді витрати ведення переговорів можуть дещо знизитись. Однак, така ситуація малоймовірна. Крім того, навіть і в такій ситуації не можна виключити можливість вимагання з боку кожного з кооперативів.

З точки зору економії на витратах укладення угод кооператорам вигідніше не об'єднуватись між собою безпосередньо, а опосередкувати таке об'єднання за допомогою третьої сили. Чим більше носіїв специфічних активів повинно об'єднатися, тим більшою буде різниця у витратах досягнення згоди між їхнім безпосереднім об'єднанням один з одним і тим випадком, коли вони об'єднуються якоюсь екзогенною відносно них силою.

Однак існує можливість для такого об'єднання. У тому випадку, коли вигоди, очікувані кожним з учасників такого об'єднання від свого членства в кооперативі, перевищують очікувані вигоди, які кожний мав би отримати самостійно (без членства в кооперативі). Отже, існування кооперативного об'єднання людей, які володіють специфічними активами, можливо, якщо: отримане в результаті такого об'єднання благо несе інклюзивний характер; очікувані вигоди кожного з них, пов'язані з участю в такому об'єднанні, перевищують всі альтернативні очікувані чисті вигоди.

Висновки і пропозиції. У дослідженні доведено наявність у кооперативів переваг у конкурентоспроможності порівняно з підприємствами інших форм власності. Встановлено, що переваги кооперативної власності перед іншими формами власності не полягають ні в техніці, ні в технології, ні в кваліфікації кооператорів. Основна перевага кооперативів перед традиційними капіталістичними фірмами полягає у підвищеній мотивації членів кооперативу. Для встановлення цього й було проведено трансакційний аналіз кооперативної власності.

Список літератури:

1. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія / А.А. Ткач – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
2. Барановська Т.І. Управління кадровим потенціалом сільськогосподарських підприємств / Т.І. Барановська // Науковий вісник НАУ. – 1999. – № 7-8. – С. 50-52.
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников – М. : ИМЭМО, 1990. – Режим доступа : [#5](http://www.libertavium.ru/libertavium/1_lib_propkapel).
4. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория / Шаститко А.Е. – М. : ТЕИС, 1998. – 169 с.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма / О.И. Уильямсон. – Ленинград, 1996. – С. 98.
6. Калягин Г.В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход / Г.В. Калягин – М. : ИНФРА-М, 2004. – 160 с.

Ушкаренко Ю. В.

Херсонський національний технічний університет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ КООПЕРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Рассмотрены особенности создания сельскохозяйственного кооператива на основе институционального подхода. Установлено влияние институций на функционирование кооперации через действие на издержки обмена и производства. Проведен транзакционный анализ кооперативной собственности.

Ключевые слова: институты, институции, институциональная среда, трансакция, трансформационные издержки, транзакционные издержки, оппортунизм, кооперативная идеология.

Ushkarenko J. V.

Kherson National Technical University

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT COOPERATIVE IMPERATIVES

Summary

Considered particularities of the making the agricultural co-operative society on base institutional approach. The installed influence institutes on operation cooperation through action on costs of the exchange and production. Transactional analysis conducted cooperative property.

Key words: institutes, institutes, institutional environment, transaction, transformational costs, transaction costs, opportunism, cooperative ideology.

УДК 338

Фроленко О. М.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні питання конкурентоздатності промислового підприємства. Здійснено визначення проблем реалізації маркетингу як механізму забезпечення конкурентоздатності промислового підприємства. Розроблені рекомендації щодо формування системи маркетингового механізму забезпечення конкурентоздатності монопродуктового промислового підприємства.

Ключові слова: промислове підприємство, конкурентоздатність, маркетинг, маркетинговий механізм, технології маркетингу.

Постановка проблеми. В умовах конкуренції та мінливого ринкового середовища продукція вітчизняних промислових підприємств втрачає конкурентні позиції й надалі їх ефективно функціонування можливе лише на основі науково обґрунтованого механізму підвищення конкурентоздатності, що враховує особливості зовнішнього середовища та можливості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему комплексного забезпечення конкурентоздатності промислових підприємств за допомогою системи маркетингу розглядає ряд зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Сергеев А.П., Рошило В.І., Микитюк П.П., Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П., Степанов О.П., Гончарова Н.П., Андрощук Г.О., Бабець І.Г., Мокій А.І., Осідач О.П., Полякова Ю.В. Однак практично відсутні розробки щодо формування маркетингового механізму забезпечення конкурентоздатності промислового підприємства.

Метою роботи є обґрунтування теоретико-методологічних та прикладних засад формування маркетингового механізму забезпечення конкурентоздатності промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах кожне підприємство є унікальною, «відкритою» системою, яка має особливості, що відрізняють одне підприємство від іншого. Найважливішою рисою, що розрізняє «відкриті» і

«закриті» організації, є їхнє місце в економічній системі [1].

В економіці планового порядку більшість промислових підприємств займало позицію повного монополісту на ринку, що сприяло досягненню ними певного ступеня «закритості». Причому до «закритих» із значною долею ймовірності можна віднести великі промислові підприємства, які у залежності від специфіки й особливостей функціонування претендують сьогодні у різному ступені на державний протекціонізм по багатьох питаннях своєї діяльності. Слід також підкреслити певну «живучість» підприємств «закритого» типу, що пов'язано з інерційністю техніко-економічної системи при зміні політичного і соціально-економічного середовища. Ступінь «відкритості» підприємства визначається здебільшого не тільки рішенням керівництва, але і досвідом перебування на ринку.

Особливістю економіки ринкового типу є конкуренція. В даний час аналогічну продукцію пропонує багато виробників і споживачі мають можливість вибору [2]. Тому ринкові умови змушують підприємства формуватися як «відкриті» системи, що вимагає постійного дослідження зовнішнього середовища і пошуку шляхів удосконалення своєї продукції в прагненні обігнати конкурентів щодо задоволення споживачів. «Відкриті» підприємства самостійно вирішують проблеми, що пов'язані з