

УДК.338.436

О. В. Фраєр,
аспірант, ДУ "Інститут економіки і прогнозування" НАН України

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КРУПНИХ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У статті розкриваються інституційні засади розвитку процесів інтеграції в аграрному секторі економіки. На основі отриманих результатів обґрунтовуються напрямки подальших досліджень проблеми формування крупних інтегрованих структур в аграрному секторі України.

Institution bases of development of processes of integration in the agrarian sector of economy are exposed in the article. On the basis of the got results directions of further researches of problem of forming large integrated structures are grounded in the agrarian sector of Ukraine.

Ключові слова: інституціоналізм, інтеграція, крупні інтегровані структури, стратегічна перевага, агропромислове виробництво, ефективність.

ВСТУП

Спроби усвідомлення причин невдач трансформаційних процесів, що проходили останніми роками в аграрній економіці України, привели до вибуху інтересу до нових напрямків економічної теорії, які отримали широке визнання у світовій економічній науці, але які практично не отримали свого розвитку у нас в умовах існуючої соціально-економічної системи до 90-х років минулого сторіччя. Одним з таких напрямків сучасної економічної думки є інституціоналізм, який дозволяє органічно сполучати методологічні підходи до організації господарства й можливості його поліпшення через формування й розвиток організаційно-економічних інститутів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Вітчизняні автори у своїх роботах в основному опираються на західні концепції й теорії. Однак, незважаючи на значний потік дослідницьких робіт, присвячених вивченню проблем інтеграції, спостерігається недостатній рівень застосування сучасних західних теорій і концепцій до української дійсності, особливо до аграрного сектору. Доводиться констатувати, що сучасна агроекономічна наука в Україні поки що не пояснила сутність самого явища інтеграції, немає обґрунтованої методології міжгалузевого інтегрування підприємств й організацій аграрного сектору в цілому. На жаль, більшість проведених досліджень із проблем інтеграції в сільському господарстві України носить прикладний (комерційний) характер при відсутності їхньої системності. Більш

того, ведуться дослідження вже створених агропромислових формувань, вивчається їхня ефективність, розробляються механізми функціонування, однак забуті основні проблеми створення подібних формувань. Тому дослідження інституційних засад формування крупних інтегрованих структур щодо аграрного сектору є необхідним та актуальним.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інституціональна теорія істотно розширила неокласичну економічну теорію, залучаючи в економічний аналіз такі фактори, що раніше не враховувалися: неповнота інформації (у зв'язку з асиметричністю її поширення), невизначеність прав власності, фактори невизначеності (очікування) і, нарешті, фактори якихось колективних дій у ситуації колективного вибору, які відрізняються від дій у ситуації індивідуального вибору.

Основоположником неінституціоналізму є Р. Коуз ("Природа фірми", "Проблема соціальних витрат"). Він визначив трансакційні витрати як витрати функціонування ринку [8]. Велика заслуга Коуза в теоретичному поясненні причин інтеграції. Він припустив, що інтегроване формування виникає тоді, коли окремі фірмі незручно купувати щось на відкритому ринку. У своїй роботі [8] Р. Коуз показав, що для окремої фірми, яка здійснює операції на відкритому ринку трансакції є платними через недосконалість ринку, неприступність інформації. У середині інтегрованої фірми ринкові трансакції усунуті (іде придушення цінового механізму) і ресурси розподіляються на основі

адміністративних рішень і методів. Тобто відносини між сторонами (контрагентами) із зовнішніх перетворюються у внутріфірмові, а витрати із трансакційних в агентські.

Відповідно до концепції трансакційних витрат, кращим є здійснення виробничої діяльності усередині фірми тоді, коли ефективно контролюються виробничі (агентські) і високі трансакційні витрати. Тобто ріст витрат обігу приводить до необхідності зміни форм організації й економічної взаємодії суб'єктів господарювання. Навпаки, ринкові трансакції більш бажані при високих виробничих і низьких трансакційних витратах [5, с.177].

Якщо ж трансакційні витрати недостатньо високі, щоб стимулювати злиття власності, або є обмеження, що перешкоджають консолідації (наприклад, антимонопольне законодавство), то в цьому випадку одержує розвиток контрактиція — створення так званих стратегічних альянсів. Таким чином, трансакційна теорія вважає, що рішення щодо розвитку інтеграції приймається фірмами на основі зіставлення двох показників: економії витрат у результаті інтеграції й суми інвестицій, необхідних для покупки підприємств. Насправді фірми при створенні інтегрованих формувань повинні враховувати не тільки вигоди, але й можливі витрати (у т.ч. приховані витрати), пов'язані із цим процесом, а також аналізувати наявні альтернативи об'єднання. Це говорить про те, що при дослідженні процесів інтеграції використання однієї інституціональної теорії в сучасних умовах є явно недостатнім.

З подальшим розвитком теорія інституціоналізму вийшла на наступний рівень абстракції, об'єднавши в одну категорію витрати функціонування фірми й ринку й протиставивши їх трансформаційним витратам. У цей час трансакційні витрати розуміють переважно більшістю вчених інтегрально, як витрати функціонування системи. Так, М.Портер в роботі "Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов" визначає трансакційні витрати як витрати експлуатації економічної системи. Трансакційні витрати (transaction costs) — витрати, що забезпечують перехід прав власності з одних рук в інші в умовах неповної інформації й охорону цих прав у тих же умовах. Коли фірми обмінюються правами власності, вони вступають у контрактні відносини. В інституціональній теорії фірма є мережею контрактів, тобто інституціональною організацією, а інтеграція розглядається з погляду економії трансакційних витрат, що виникають у процесі пошуку інформації, укладення договорів для проведення обмінних операцій і ринкових угод [4, с. 281].

В економічній літературі існує безліч класифікацій і типологій трансакційних витрат,

наприклад, класифікація П. Мілгрона й Д. Робертса (витрати координації й витрати мотивації), Д. Норта й Т. Еггертсона (витрати пошуку, ведення переговорів, складання контракту, моніторингу, витрати на примус і захист прав власності), К. Менара (витрати вичленовування, масштабу, поводження, інформаційні витрати). Говорячи про типологію трансакцій, потрібно зупинитися на класифікації О. Вільямсона. Він спробував оцінити всі трансакції за їхньою частотою й специфічністю активів: разовий обмін на анонімному ринку, повторний обмін масовими товарами, повторний обмін, пов'язаний з інвестиціями в специфічні активи, інвестиції в ідіосинкратичні активи. Повторюваний контракт, пов'язаний з інвестиціями в специфічні активи (3 рівень), спричиняє "фундаментальну трансформацію", коли замість ринкового типу зв'язку виникає позаринковий партнерський тип зв'язку — відносини взаємної залежності, при яких партнери найчастіше один від одного піти не можуть, вони пов'язані один з одним. Саме відносини взаємної залежності привносять на ринок стабільність, передбачуваність й утворюють його основу. Інвестиції в ідіосинкратичні (унікальні, ексклюзивні) активи (4 рівень) у більшості випадків вимагають регулювання в рамках єдиної власності. Класична відповідь економічної теорії: ідіосинкратичні трансакції вимагають створення фірми. Таким чином, за О. Вільямсоном, висока специфічність активів і частота трансакцій — умови для мотивації розвитку інтеграції.

Слід зазначити, що в сільськогосподарському виробництві значна частина активів є специфічною (може використовуватися тільки в даній галузі). Олівером Вільямсоном були проаналізовані принаймні два типи інтеграції, пов'язані із трансакційними витратами. Перший тип пов'язаний із властивою економією на трансакційних витратах, що виникають при укладенні контрактів. Другий тип інтеграції пов'язаний з виробництвом продуктів, попит на які в майбутньому повністю не визначений (неповні контракти). Додатковим стимулом інтеграції слугує прагнення уникнути "ризиків безвідповідальної поведінки" з боку однієї зі сторін, що уклали контракт.

Потрібно мати на увазі той факт, що в рамках інституціональної теорії існують розходження щодо природи й причин інтеграції підприємств. Подібні розходження, можливо, пов'язані з вибором різних аналітичних інструментів. Наприклад, на відміну від теорії трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон), теорія оптимального контракту Стігліца-Бардхана шукає причину інтеграції в поведінці приватних фірм, що прагнуть до ринкової влади, і робить висновок, що інституціональні угоди укладаються як реакція на відсутні ринки й обмежену інформацію.

В останні роки з'явився цілий ряд дослідників, що розглядають інституціональну економічну теорію — Капелюшников Р., Олійник А., Іншаков О.В., Львов Д.С., Клейнер Г.Б., Полтерович В.М. Наприклад, останній, крім трансакційних витрат, виділяє їхні специфічні модифікації, характерні для економік перехідного періоду — витрати інституціональних трансформацій (інституціональні пастки).

Основними сучасними напрямками неонституціоналізму, що вивчають питання інтеграції, є: теорія прав власності (А. Алчіан, Р. Коуз, Й. Барцель, А. де Алесі, Г. Демсец, Р. Познер), теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон), теорія економічних організацій (Ф. Найт, Р. Коуз, О. Уільямсон, А. Алчіан, К. Менар), теорія інститутів (Д. Норт).

Відповідно до теорії прав власності учасники угод, замінюючи класичний ринковий обмін більш складними формами контрактації (включаючи неринкові способи економічної координації), з однієї сторони, прагнуть до монополізації й реалізації цілей монополії, з іншої — до мінімізації відповідних витрат (монополістичні підходи до контрактів). Важливе місце в теорії прав власності займають проблеми специфікації прав власності (обмеження вільного доступу до певного ресурсу, тобто монополізація ринку) і вплив на цей процес трансакційних витрат, а також відносини принципал-агентів у різних системах власності.

У теорії інститутів будь-яка фірма розглядається як інститут. Якщо додержуватися визначення Д. Норта, інститути зменшують невизначеність вибору в економіці в умовах явного браку інформації. Брак інформації веде до невизначеності вибору, до додаткових витрат трудових й інших ресурсів, щоб такий вибір зробити. Тобто інститути скорочують трансакційні витрати (витрати на пошук інформації, її обробку, оцінку й специфічний захист того або іншого контракту). Більше того, інститути забезпечують передбачуваність результатів певної сукупності дій й у такий спосіб привносять в економічну діяльність стабільність.

Одним з головних позитивних результатів інтеграції в аграрному секторі є одержання так званого синергетичного (сукупного) ефекту, який виникає від додавання зусиль всіх підприємств-учасників, а також опосередкованого ефекту, виміряти який можна тільки непрямым шляхом. Виникаючий в інтегрованих струк-

турах синергетичний зв'язок при кооперованих діях незалежних елементів системи забезпечує збільшення їхнього загального ефекту до величини, більшої, ніж сума ефектів тих же елементів, діючих незалежно (рис. 1).

Основні вимоги до синергетичних результатів інтегрування: економія на масштабах діяльності, комбінування взаємодоповнюючих ресурсів, фінансова економія за рахунок зниження трансакційних витрат, нарощування конкурентних переваг і ряд інших факторів. При цьому інтеграція повинна сприяти активізації існуючих фінансових і товарних потоків, залученню інвестицій в аграрну сферу й відновленню розірваних господарських зв'язків між підприємствами. Інтеграція дозволяє підвищити оперативність і маневреність у використанні фінансових, виробничо-технічних, кадрових, управлінських ресурсів, спростити процес узгодження інтересів і шляхів взаємодії між сільгоспвиробниками, переробниками, торговельними підприємствами, тобто між виробництвом і реалізацією продукції.

Інтегровані аграрні формування мають у своєму розпорядженні такі методи мобілізації фінансових ресурсів, які недоступні окремим підприємствам і фірмам, — це емісійно-засновницька діяльність, платежі за різноманітні послуги в сфері управління, фінансування, реклами, за користування патентами, єдине фінансове управління з метою оптимального розподілу й використання ресурсів і залучення капіталу. Важливою перевагою інтегрованої структури є можливість диверсифікації ринкових



Рис. 1. Синергетичний зв'язок при кооперованих діях незалежних елементів при функціонуванні агрохолдингу

ризиків за допомогою розподілу відповідальності за інвестиції між партнерами.

До основних переваг неконкурентного характеру належать переваги щодо внутрішньої стабільності, географічного охоплення, "іміджу", авторитету торговельної марки й інше. Об'єднання суб'єктів економічного життя має важливе значення й у частині підвищення можливостей їхнього виживання й адаптації до несприятливих змін зовнішнього середовища. Завдання полягає в тому, щоб провести пошук методу якісної оцінки спільних ефектів, утворених при різних типах синергії: синергія продажів, інвестиційна синергія, оперативна синергія і так далі.

Співробітництво з агросервісними й переробними підприємствами дає сільгоспвиробникам і непрямий ефект, тому що вони, беручи участь в інтеграції, одержують реально зацікавлених у розвитку партнерів, які своїми зусиллями сприяють: розвитку сільських територій; підвищенню зайнятості трудових ресурсів на селі; збереженню, модернізації й відновленню матеріально-технічної бази.

Деякі автори, наприклад А. Конишев [3], спробували змодельовати схему впливу позитивних і негативних властивостей на ріст і розвиток інтеграційних процесів (так звана система сукупного ефекту інтеграції аграрного сектору). Крім того, Конишев А. (і ряд інших авторів) представили сукупний ефект інтеграції у вигляді формули;

$$E_C = E_E + E_C + E_{II} - E_O,$$

де E_C , E_E , E_C , E_{II} , E_O — ефект відповідно сукупний; від економічних, соціальних, інших властивостей; від негативних властивостей. Якщо формула дає позитивний результат, то інтеграційне формування відбулося, якщо негативний, — то воно приречене на невдачу. Причому, чим ближча сума сукупного ефекту до річного виторгу інтеграційної структури, тим вона стійкіша й ефективніша.

На наш погляд, модель А. Конишева враховує не всі позитивні й негативні сторони інтеграції. У зв'язку із цим її можна доповнити наступними позитивними ефектами — підвищення конкурентоздатності кожного учасника; розподіл ризиків між партнерами; зниження витрат виробництва, переробки, зберігання й реалізації продукції; стабілізація ринку продовольства; підвищення іміджу й авторитету фірм; поліпшення психологічного клімату на селі й так далі.

Процеси інтеграції в сільському господарстві стимулюють концентрацію й спеціалізацію виробництва, його інтенсифікацію. Створення сільгоспідприємств торговельними й промисловими компаніями веде до підвищення технічного рівня оснащення галузі, її

індустріалізації, тому що ці підприємства, як правило, створені за останнім словом техніки, вони механізовані й автоматизовані, застосовують передові технології й привносять у сільське господарство промислові методи управління, що підвищує ефективність виробництва. Завдяки цьому аграрні підприємства можуть вирішувати завдання росту обсягів виробництва, якісних характеристик і конкурентоздатності продукції. В аграрному об'єднанні стимулюється підвищення якості виробленої продукції.

ВИСНОВКИ

Слід зазначити, що аграрна економіка є сприятливим ґрунтом для інституціонального аналізу, особливо в транзитний (перехідний) період, тому що високі транзакційні витрати й ризики, ринкові провали й високий ступінь невизначеності тут скоріше правило, а не виключення. Разом з тим інституціональне середовище аграрного ринку специфічне так само, як специфічні закономірності його формування й розвитку, а отже, його вивчення є одним із пріоритетних напрямків аграрних економічних досліджень на даному етапі.

Література:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. — М.: ИЧП "Издательство Магистр", 1998, — 320 с.
 2. Гуриев С.М., Поспелов И.Г., Петров А.А., Шананин А.А. О роли неплатежей при интеграции предприятий // Экономика и математические методы. — 1999. — № 1.
 3. Конишев В.А. ФПГ: проблемы становления и перспективы развития. — М., 1998.
 4. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
 5. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Сб. ст. / Пер. с англ. Б. Пинскера; Науч. ред. Р. Капелюшников. — М: Дело, 1993. — С. 177.
 6. Вороновицкий М.М. Вертикальная интеграция поставщика и потребителя на рынках товаров и капитала при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. — 1999. — № 1.
 7. Вороновицкий М.М. Взаимные инвестиции и вертикальная интеграция на товарных рынках при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. — 1999. — № 3.
 8. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. — М: ИНФРА-М, 1997.
 9. Coase R. The Nature of the Firm. — *Economica*, 1937, № 4, p. 391.
- Стаття надійшла до редакції 23.03.2009 р.*