

УДК 631.115.8:330.837

Ушкаренко Ю. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна

Соловйов А. І., кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки і менеджменту, Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна

РОЗВИТОК КООПЕРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК АГРАРНОЇ ВИРОБНИЧОЇ СТРУКТУРИ

Розглянута діяльність кооперативних підприємств, яка відбувається в певному інституційному середовищі і визначається як сукупність основних соціальних, політичних, правових та економічних норм як частини людської поведінки. Встановлено, що інститути впливають на функціонування кооперативів за рахунок впливу на витрати обміну і виробництва. Разом із технологією вони визначають трансакційні і трансформаційні витрати, що становлять сукупні витрати. У центрі уваги дослідження перебувають кооперативні підприємства, як цілеспрямовані суб'єкти, призначені для максимізації доходу або досягнення мети, визначеної можливостями, створеними інституційною структурою. 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.

Ключові слова: аграрні виробничі структури, кооператив, інституції, інституціональне середовище, трансакція.

Ушкаренко Ю. В., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Херсонский государственный университет, г. Херсон, Украина

Соловьев А. И., кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики и менеджмента, Херсонский государственный университет, г. Херсон, Украина

РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК АГРАРНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ

Рассмотрена деятельность кооперативных предприятий, которая происходит в определенной институциональной среде и определяется как совокупность основных социальных, политических, правовых и экономических норм как части человеческого поведения. Установлено, что институты влияют на функционирование кооперативов за счет влияния на издержки обмена и производства. Вместе с технологией они определяют трансакционные и трансформационные издержки, составляющие совокупные расходы. В центре внимания исследования находятся кооперативные предприятия, как целенаправленные субъекты, предназначенные для максимизации дохода или достижения цели, определенной возможностями, созданными институциональной структурой. В исследовании доказано наличие у кооперативов преимуществ в конкурентоспособности по сравнению с предприятиями других форм собственности. Установлено, что преимущества кооперативной собственности перед другими формами собственности не состоят ни в технике, ни в

технологии, ни в квалификации кооператоров. Основное преимущество кооперативов перед традиционными капиталистическими фирмами заключается в повышенной мотивации членов кооператива. Для установления этого и был проведен транзакционный анализ кооперативной собственности.

Ключевые слова: аграрные производственные структуры, кооператив, институты, институциональная среда, транзакция

Ushkarenko Jullia, Doctor of Economics, Professor, The Head of the Department of Economic Theory, Kherson state university, Kherson, Ukraine

Solovyov Andrew, Candidate of economy science, Associate Professor, The Dean of Faculty of Economics and Management, Kherson state university, Kherson, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF THE COOPERATIVE ENTERPRISE AS OF THE AGRARIAN PRODUCTION STRUCTURE

The activity of cooperative enterprises that occurs in a certain institutional environment and is defined as a set of basic social, political, legal and economic norms as part of human behavior is considered. It has been established that institutions influence the functioning of cooperatives by influencing the costs of exchange and production. Together with technology, they determine the transaction and transformation costs that make up the total costs. The research focuses on cooperative enterprises, as targeted entities designed to maximize income or achieve a goal defined by the opportunities created by the institutional structure. The study proved the existence of cooperatives advantages in competitiveness in comparison with enterprises of other forms of ownership. It has been established that the advantages of cooperative ownership over other forms of ownership are not in technology, in technology, or in the qualifications of cooperators. The main advantage of cooperatives over traditional capitalist firms is the increased motivation of the members of the cooperative. To establish this, a transactional analysis of cooperative ownership was carried out.

Key words: agricultural production structure, cooperative, institutions, institutional environment, transaction.

Постановка проблеми. Сільськогосподарські підприємства з переходом до ринкового механізму господарювання, який визначив динамічність, взаємозв'язки, складність і суперечливість економічних і соціальних процесів у господарських формуваннях різних форм власності, потребують сучасних підходів до вирішення проблем результативного впровадження ефективних методів управління. Сільськогосподарські підприємства багато в чому залежать від існуючої сукупності відносин власності й форм підприємницької діяльності, коопераційних та інтеграційних зв'язків, рівня концентрації і спеціалізації виробництва, появи нових за масштабами, формами і зв'язками ринків товарів, послуг і ресурсів, а також від ефективності управління ними.

У ринкових умовах господарювання аграрні формування мають враховувати вимоги ефективного ринкового обміну, метою якого є максимально можливе задоволення потреб споживачів. У свою чергу це зумовлює необхідність розширення меж виробничої і функціональної взаємодії підприємств усіх галузей, підвищення якісного рівня структурного, організаційного і технологічного розвитку, формування сукупності науково обґрунтованих ринкових відносин, розширення структурних зв'язків у агропромисловому комплексі як у цілісній виробничо-економічній системі.

До аграрних виробничих структур (АВС) можна віднести велику кількість організаційно-економічних утворень – від фермерських господарств, до

агропромислових об'єднань і агрохолдингів. Характерними ознаками АВС є те, що всі вони належать до агросфери економіки, а їх цілісність базується на спільності економічних відносин за умови наявності у них економічної самостійності. Розглянемо один з елементів АВС – кооперативи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Загальнотеоретичним 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 напрями інституціональної теорії розвинених ринкових систем: транзакційних витрат – Р. Коуза, Д. Норта, нової теорії фірми – М. Аокі та ін. Проте, не зважаючи 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 і завдання дослідження. 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 дослідження. 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. 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. 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 менші, ніж постійні, залежать від розмірів організації. Трансформаційні змінні витрати пов'язані з функціонуванням оборотного, постійні – основного капіталу. Транзакційні витрати – це цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення транзакцій.

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.

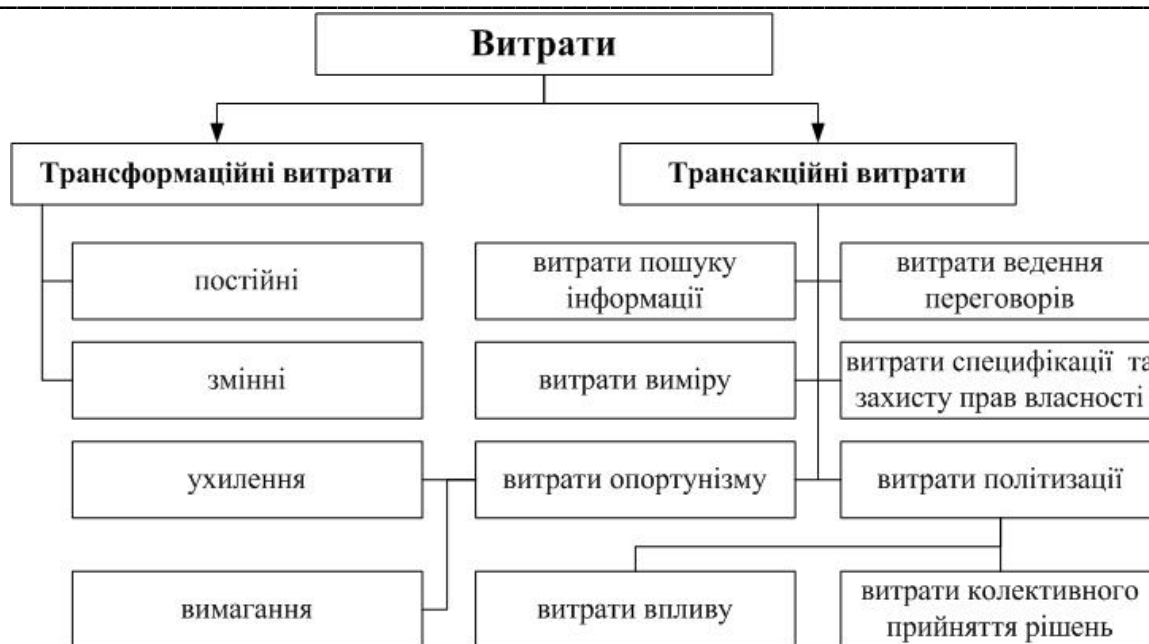


Рисунок 1 – Класифікація трансформаційних і трансакційних витрат

Джерело: власні дослідження

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, тощо), 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 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 специфікації 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).

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 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. 2. пов'язує оптимальний розмір кооперативу динамікою двох видів 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.

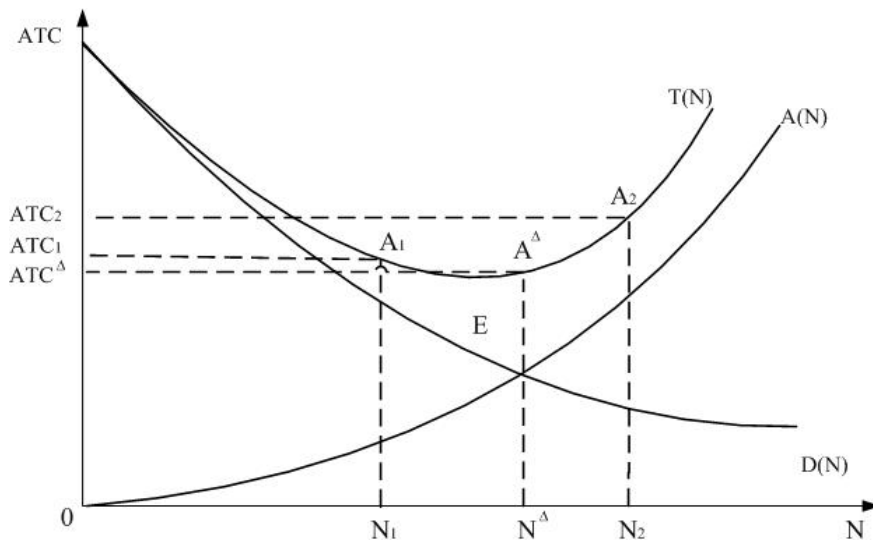


Рисунок 2 – Оптимальний розмір організації

Джерело: адаптовано [4]

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 витрат, які впливають на знаходження розміру групи. 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. 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 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, важче об'єднатися у кооператив, ніж людям, які ресурсами не володіють.

Відповідно до висновків, зроблених О. Уільямсоном [5, С. 480-516], економічно найбільш ефективним є розподіл прав управління корпорацією 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 домагатись 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 вклад 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 специфічного активу залишає кооператив, або кооператив задовольняє його вимоги і втрачає певною мірою свою кооперативну сутність. Таким чином, кооперативна контрактиція 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 мало ймовірна. 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 і 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. 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 дослідження. 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.

Література:

1. Ткач А. А. Інституціональна економіка : навч. посіб. / 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 : учеб. / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 216 с.
4. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория : учеб. / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 1998. – 169 с.
5. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : учеб. / О. И. Уильямсон. – Лениниздат, 1996. – С. 98.
6. Калягин Г. В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный поход : учеб. / Г. В. Калягин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 160 с.

References:

1. Tkach, A. A. (2007), *Institutsionalna ekonomika* [Institutional Economics], *Tsentr uchbovoyi literaturi*, Kyiv, Ukraine.
2. Baranovska, T. I. (1999), "Personnel management of agricultural enterprises", *Naukovyj visnyk NAU*, vol. 7-8, pp. 50-52.
3. Kapelyushnikov, R. I. (1990), *Ekonomycheskaia teoriya prav sobstvennosti* [The economic theory of property rights], *Ynstytut myrovoj ekonomyky y mezhdunarodnykh otnosheniy*, Moscow, Russia.
4. Shastitko, A. E. (1998), *Neoinstitutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya* [Neoinstitutional economic theory], *TEYS*, Moscow, Russia.
5. Uilyamson, O. I. (1996), *Ekonomicheskie instituty kapitalizma* [The economic institutions of capitalism], *Lenynyndat*, Moscow, Russia.
6. Kalyagin, G.V. Konkurentosposobnost kooperatsii v perehodnoy ekonomike: institutsionalnyiy podhod [The competitiveness of societies in a transition economy: institutional campaign], *YNFRA-M*, Moscow, Russia.