

Кооперація та корпоратизація в системі економічної співпраці господарюючих суб'єктів

Постановка проблеми. Домінуючою формою сучасних економічних систем є ринково-орієнтована модель господарювання. Базові принципи даної господарської моделі включають підприємницьку й фінансову самостійність, відповідальність, врахування економічних і ринкових умов, дію конкуренції – орієнтованість на максимізацію інтересів індивідуальних економічних агентів. Головною рушійною силою цієї системи є особистий інтерес та індивідуальна діяльність із правом розпоряджатися власними ресурсами й результатами господарювання. Проте часто можливість досягнення індивідуальних цілей одного суб'єкта вимагає компромісу і співпраці з іншими господарюючими учасниками.

Пошук дієвих форм та інструментів економічної співпраці завжди залишається важливою, насамперед практичною, проблематикою. Ранні форми господарського співробітництва, відомі економічній історії, тепер розвинулися в прості й складні підприємницькі структури, формальні та неформальні об'єднання, тимчасові й постійні договори, що поширилися на локальних, національних і міжнародному рівнях.

Ідеологія використання колективного підходу до розв'язання індивідуальних економічних завдань застосовується також у підходах до організації й управління підприємницькою діяльністю. Зокрема, розроблені маркетингові концепції (*праці Майкла Портера*) доводять про необхідність розгляду дій конкурентів, споживачів, постачальників як партнерів, що забезпечують товаровиробника потрібною інформацією, допомагають приймати тактичні та стратегічні рішення, обира-

ти ефективні напрями застосування ресурсів, формувати ринкові ніші тощо [6, 9].

Можна констатувати, що економічна співпраця на внутрішньому й зовнішньому рівнях діяльності підприємницьких організацій є важливою складовою господарського механізму. Традиційно поширеними формами організації такої співпраці є кооперація та корпоратизація на міжгосподарському й внутрігосподарському рівні, в різних їх проявах, масштабах та глибині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження форм корпоратизації та кооперації присвячені класичні й новітні роботи зарубіжних і вітчизняних дослідників. Більш ранні дослідження кооперації представлені працями О.В. Чаянова [8], М.І. Туган-Барановського [6], пізніші – В.В. Гончаренка [3], А.О. Пантелеймоненка [5]. Над аналізом розвитку корпоратизації, їх фінансування працювали М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [4], Р. Брейлі та С. Меєрс [10]. Праці М. Портера [6, 9] відзначаються пошуком конкурентних переваг, у тому числі шляхом різних форм співпраці.

Мета статті – проведення порівняльного аналізу господарських об'єднань корпоративного і кооперативного типів для методологічного поглиблення систематизації та класифікації форм об'єднання підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. Як і будь-яка з економічних систем, чинна ринкова також має свої протиріччя. Конфлікт інтересів різних економічних суб'єктів – одне з основних протиріч даної економіки, що проявляється в конкуренції. У ринкових економіках із високим рівнем конкуренції змагання між індивідуальними виробниками, споживачами й виробниками досягає найвищого рівня. У результаті цього система в цілому набуває достатньо житте-

здатного стану, який сприяє кращому задоволенню потреб споживачів. Проте це досягається ціною зростання господарських ризиків, насамперед для індивідуальних товаровиробників, що часто має критичні значення – підприємства, що не змогли адаптуватися, змушенні ліквідувати свою діяльність самостійно або примусово [4, 6, 10].

У системах із “монополізованими” ринками ризик виробника нижчий, але це досягається “примиренням” нечисленних основних конкурентів, обмеженням доступу нових учасників, вищим економічним тиском великих виробників на менших, зниженням “комфортності” споживача. На згаданих ринках вибір форми та інструментів об’єднання різняться, але залишається складовою ведення господарської діяльності з основним мотивом – закріплення на ринку.

Індивідуалізація господарської ланки економічних систем уможливила розвинути форми підприємництва, різні за масштабом господарської діяльності – малі, середні й великі підприємства. Кожен із зазначених типів підприємств у конкурентних умовах має різний потенціал щодо:

→ забезпечення власної “живучості” та “конкурентоспроможності”;

→ впливу на поведінку інших учасників;

→ протистояння несприятливим економічним, ринковим впливам.

З одного боку, найнижчий потенціал перелічених властивостей мають малі й середні індивідуальні підприємства у традиційних, конкурентних галузях, з іншого – ці ж підприємства мають високий потенціал до адаптації через об’єднання. Шукаючи шляхи посилення сильних сторін господарської діяльності малих і середніх підприємств та нейтралізації слабких, підприємницькі структури ще на ранніх історичних стадіях економічного розвитку почали широко використовувати об’єднання. Останні повинні були досягати потрібних учасникам цілей через компонування власних ресурсів і дій, ефектів економії, масштабу, синергії [3, 5]. Тут одним з основних чинників співпраці підприємств є концентрація капіталу – капіталоформування в масштабах, необхідних для реалізації свого проекту чи стратегії еконо-

мічного розвитку майбутнього підприємства або їх групи.

Наступний мотиваційний чинник формування господарських об’єднань – це організація технологічно поєднаних систем, де потреба співпраці зумовлена особливістю створення продукту – взаємозв’язаністю в умовах поглиблення індивідуальної спеціалізації.

Усі сучасні автори зміст та суть економічної співпраці у формі “корпоратизації” й “кооперації” розглядають цей процес економічного об’єднання як організацію спільних дій групи господарських одиниць або індивідуальних підприємств для досягнення визначених завдань свого розвитку. При цьому спільні дії характеризуються:

✓ цілями – тактичними від одержання разових вигід до набуття стійких економічних переваг (утримання ринків, спільні розробки, лобіювання інтересів, оптові закупки та продажі тощо);

✓ тривалістю – від проведення разових короткотривалих операцій до формування довготривалих, постійних зв’язків;

✓ рівнем колективності – від усних домовленостей про спільні однотипні дії кількох учасників по горизонталі до розробки стратегій узгоджених, комплексних, спеціалізованих дій у рамках письмових договорів цілих галузей, економік - по вертикалі;

✓ масштабністю – від поєднання інтересів і ресурсів окремих учасників у межах невеликої території, місцевого ринку до транснаціональних, міждержавних дій на світових ринках;

✓ спеціалізацією – від однотипної виробничої, збутової, фінансової, інноваційної, наукової, соціальної, екологічної до комбінованих;

✓ організованістю – від підписання асоціативних договорів чи договорів про спільну діяльність без втрати господарської самостійності до створення окремих статутних підприємств із повною чи частковою втратою самостійності.

Створення внутрішньої цілісності системи об’єднання досягається в результаті поєднання в єдине ціле різних господарських суб’єктів, їхніх інтересів, ресурсів. Останні можуть бути одно- чи різнорідними, конку-

руючими але вони обов'язково мають бути змістовно взаємозв'язаними й мати можливість взаємодії для одержання синергетичних ефектів. Прояв даних ефектів – це поліпшення якості різних важливих аспектів господарської діяльності: зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, її конкурентоспроможності, дохідності, фінансової стійкості, розробки нової продукції, спільного захисту інтересів, зниження витрат тощо [4, 6, 10].

Первинними формами прояву економічної співпраці є об'єднання фізичних і юридичних осіб у кооперативи та господарські товариства й підприємств – в асоціації, холдинги, концерни, консорціуми, синдикати, фінансово-промислові групи, спільні підприємства, які набули найбільшого поширення в сучасній економіці. Господарське товариство – це підприємство, створене на засадах угоди юридичних осіб чи/та громадянами об'єднанням їхнього майна для підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, переважно з формуванням статутного капіталу, відносно якого розподіляються прибуток і управлінські повноваження. Господарські товариства мають дві сут-

теві особливості, які відзначають характерні риси природи об'єднання:

а) можливість створення підприємства фізичними особами – засновниками;

б) інтегрування по горизонталі.

Зазначені особливості, зокрема перша, доводять про первинність економічної співпраці саме на рівні господарського товариства, відповідно перелічені нижче статутні об'єднання є похідною формою. Вони виражають характер утворення господарського суб'єкта під впливом механізму забезпечення цілісності й підконтрольності на основі статутного капіталу. При цьому об'єднання формується вже діючими підприємствами, здатними забезпечити переважно вертикальні спільні економічні дії.

На базі господарських товариств, через встановлення контролю та підпорядкованості методом переважної участі контролюючого підприємства в статутному капіталі й загальних зборах чи інших органах управління дочірнього підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом, створюються похідні форми “корпоратизованих” підприємств (табл. 1).

1. Визначення змісту статутно-контрольованих підприємств [1]

Корпорація	Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації
Консорціум	Тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, інвестиційних проєктів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, визначених його статутом. У разі досягнення мети створення консорціум припиняє свою діяльність
Концерн	Тимчасове статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічної і виробничої, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями
Холдинг	Сукупність материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній. Крім простих холдингів, що являють собою материнське товариство і одне або декілька контрольованих ним дочірніх товариств існують і складніші холдингові структури, в яких дочірні товариства самі виступають в якості материнських компаній у відношенні до інших компаній. При цьому материнська компанія, що стоїть на чолі всієї структури, іменується холдинговою компанією. Контроль материнської компанії за своїми дочірніми товариствами здійснюється як за допомогою домінуючої участі в їхньому статутному капіталі, так і за допомогою визначення їхньої господарської діяльності
Фінансово-промислова група	Група суб'єктів господарювання, що перебувають під безпосереднім чи опосередкованим контролем юридичної або фізичної особи (групи осіб), пов'язаних між собою юридичними та господарськими відносинами з метою створення найбільш сприятливого фінансового середовища для реалізації великомасштабних бізнес-проєктів і програм, а саме: максимальної концентрації в рамках однієї бізнес-структури потенціалу ряду галузей економіки, формування цінової політики, встановлення максимального контролю за виробництвом та збутом продукції та поширення сфери впливу цієї структури на інші галузі економіки

Вказані господарські товариства та подальші форми їх об'єднання на основі засновницького капіталу одержали окреме терміно-

логічне визначення, запозичене із зарубіжної господарської практики – корпоратизація¹. Частіше під корпорацією розуміють корпора-

тизовану компанію, тобто юридичну особу (господарське товариство), відносно якої діють корпоративні права. Характерною особливістю таких об'єднань є концентрація управлінських повноважень пропорційно частці цих прав із частковою або повною втраченою господарсько-фінансовою самостійністю.

На відміну від вищеописаної форми організації економічного співробітництва підприємців і підприємств, кооперація виражає процеси об'єднання зусиль, інтересів та ресурсів суб'єктів без втрати господарської самостійності останніх і демократизації управління. Тому кооперацію можна визначити як альтернативний спосіб економічної співпраці господарських одиниць на первинному і вторинному рівнях [2-6,8].

Кооперація (лат. cooperatio – співпраця) – це форма організації економічної діяльності людей і організацій для спільного досягнен-

ня загальних цілей або задоволення власних потреб. Кооперація є системою, що складається з кооперативів та їх об'єднань, мета якої – сприяння членам кооперації у сфері виробництва, торгівлі й фінансів [3, 5, 6, 8]. В основі діяльності кооперативів лежать кооперативні принципи, прийняті Міжнародним кооперативним альянсом. Основні її форми – споживча, виробнича, обслуговуюча, будівельна, сільськогосподарська, кредитна, страхова.

Кооперативи як одна із форм господарювання мають ширший спектр особливостей. Вони також є формою спільних дій як по горизонталі – членами кооперативу стають однотипні фізичні та юридичні особи з аналогічними потребами, можливостями й цілями, так і по вертикалі – створюються технологічно замкнені господарські мережі з налагодженням міжгалузевих зв'язків (табл. 2).

2. Порівняльна характеристика корпоратизації та кооперації

Ознака / властивість	Корпоратизація	Кооперація
Мета	Нарощування й ефективна реалізація економічного потенціалу – одержання кінцевого прибутку учасниками	Нарощування потенціалу, одержання якісних послуг, товарів, доступу до ринків, соціальний розвиток членів
Демократичність прийняття рішень	Умовна	Присутня – паритетна участь в управлінні
Самостійність	Часткова в межах делегованих повноважень	Часткова в межах зобов'язань перед колективом
Розподіл доходів	Первинний на рівні внутрішніх цін/трансфертів, вторинний на рівні розподілу балансового прибутку	Первинний на рівні цінового розподілу та розподілу залишкового доходу залежно від обсягу одержаних послуг/товарів
Капітал	Обов'язковий, статутний – критерій розподілу прибутку, повноважень	Пайовий, подільний і неподільний
Відповідальність	Обмежена власним капіталом та резервами	Умовно необмежена, резервні фонди формуються й активно поповнюються відрахуваннями з доходів
Соціальна складова	Декларована – відсутня	Присутня
Конфлікт інтересів	Присутній між учасниками, менеджерами	Відсутній
Відкритість	Умовно висока як для потенційних учасників, партнерів	Відносно низька – для споріднених членів/клієнтів
Територіальність	Висока – від локального до транснаціонального розміщення	Часто обмежена окремою територією
Ризиковість	Повна, висока	Часткова, середня

Джерело: Власні дослідження.

У макро- та мікроекономічному масштабах кооперація й корпоратизація є конкуруючими формами. Кооперація розглядається також як третій сектор економіки разом із

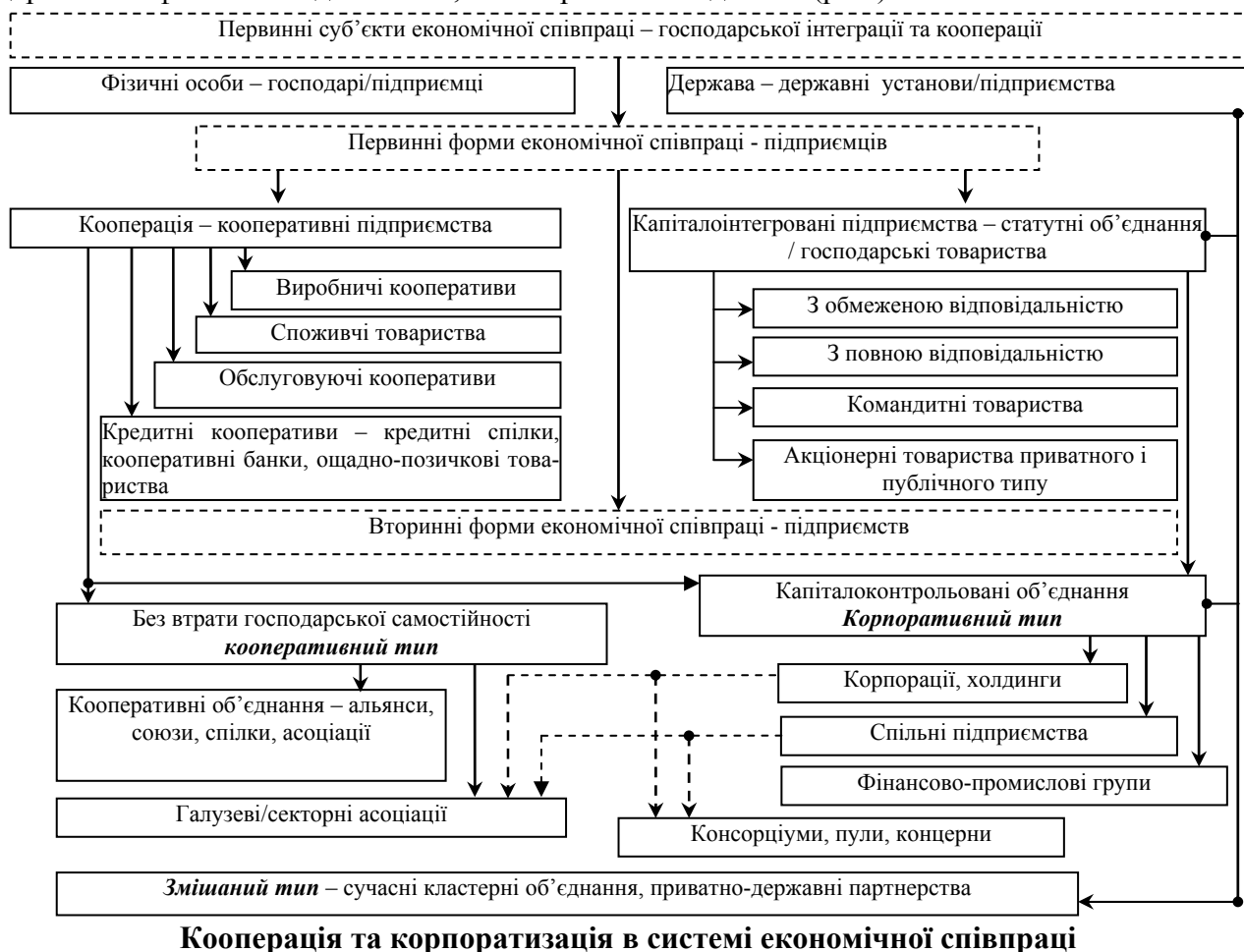
приватним і державним секторами. У ринковій економіці виступає як альтернатива приватному й державному підприємству.

Порівняння природи корпоратизації й кооперації дає змогу стверджувати, що за змістом вони є тотожними, а за формами прояву мають значні принципові відмінності. Між ними, як процесами організації спільних дій групи підприємств або осіб, спіль-

1 Водночас досить часто розуміють під «корпорацією» господарські товариства, або безпосередньо акціонерні товариства. Під корпоративними правами мають на увазі права на частку у статутному капіталі учасника господарського товариства.

ного значно більше, ніж між організаційними проявами цих процесів. Тотожність між даними процесами проявляється в цілях, передумовах, частині принципів і базових елементах моделі ведення господарської діяльності. Відмінності стосуються особливих принципів та складових організації господарської й фінансової діяльності, категорій

учасників, форм управління об'єднанням, відкритістю/закритістю системи, рівнем проникності діяльності об'єднання в роботу окремих учасників і їх взаємопроникненням, масштабністю. Нижче представлено систему організації економічної співпраці господарюючих суб'єктів на різних рівнях об'єднання (рис.).



Кооперація та корпоратизація в системі економічної співпраці

Джерело: Власні дослідження.

Будучи домінуючими формами первинного об'єднання, господарські суб'єкти кооперативного та корпоративного типів і надалі зберігають базові принципи організації спільних дій. Винятками є застосування в практиці кооперативних дій корпоратизації на вторинному рівні – так первинні кооперативи вдаються до створення господарських товариств для замкнення мереж створення продуктів і просування послуг. Також останнім століттям активно просувається ідея формування змішаних форм співпраці – кластеризації¹ (особливо в інноваційно-

виробничій сфері) та державно-приватних партнерств² (для реалізації суспільно значимих проектів, розвитку інфраструктури, надання соціальних послуг).

цюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.

² Державно-приватне партнерство – система відносин між державним і приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) існуючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та у користуванні (експлуатації) такими об'єктами.

¹ Кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпра-

Висновки. Мотивація співпраці господарюючих суб'єктів і самих підприємців та їхня готовність відмовитися від певного рівня самостійності прийняття рішень в обмін на змогу колективно розв'язати власні економічні завдання, визначають механізм/модель майбутньої співпраці й управління нею. При цьому модель економічного співробітництва ґрунтується на критеріях “капіталоформування” та ступеня “господарської самостійності” в процесі об'єднання.

На відміну від корпоратизації, яка є економічним процесом, кооперація об'єднує в собі одночасно економічну діяльність і су-

спільний рух, тому є соціально-економічним явищем. Обидві форми спільної діяльності впродовж усього часу виникнення й розвитку зберігають первинні засади базового поєднання інтересів ініціаторів, проте на вторинному рівні співпраці кооперативні підприємства частіше використовують статутні форми об'єднання з контролем за кооперативами – засновниками. Натомість господарські товариства меншою мірою використовують простіші форми договірної кооперації, залишаючи засновницький або залучений капітал центральною ланкою об'єднання.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19-20, 21-22. – Ст. 144 (зі змінами та доповненнями). – Глава 12 ст. 120, 126. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
2. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади : моногр. ; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015 – 482 с.
3. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: форми економічної самопомогі сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В. Гончаренко . – К.: Глобус, 1998. – 330 с.
4. Meskon M. Fundamentals of Management / M. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. – New York , Business published, 1996. - 704p.
5. Пантелеймоненко А.О. Аграрна кооперація України: теорія і практика: моногр. / А.О. Пантелеймоненко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 348 с.
6. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. з англ. – М.: Вільямс, 2005. – 608 с.
7. Туган-Барановський М.І. Соціальні основи кооперації / М.І. Туган-Барановський. – М.: Економіка, 1989. – 496 с.
8. Чаянов О.В. Короткий курс кооперації / О.В. Чаянов. – М.: Книжкова палата, 1925. – 74 с.
9. Porter, M. (1987) "From Competitive Advantage to Corporate Strategy", Harvard Business Review, May/June 1987, pp. 43-59.
10. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers. Principles of Corporate Finance (7 edition). - Boston McGraw-Hill Irwin, 2007. – 1008 p.

Стаття надійшла до редакції 8.06.2016 р.

* * *

Новини АПК

Канадський ринок відкритий для українського експортера

Міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів та міністр міжнародної торгівлі Канади Христя Фріланд підписали Угоду про зону вільної торгівлі між державами.

Угода є асиметричною. Згідно з її положеннями, з моменту ратифікації Канада відкриває українським експортерам вільний доступ до 98% свого ринку товарів. Це означає, що віднині всі сільськогосподарські товари України, за винятком тих, до яких застосовується система квотування імпорту, отримують вільний доступ до канадського ринку.

У свою чергу Україна має перехідний період, перш ніж лібералізувати свій ринок для канадської продукції і повністю скасувати імпортні мита.

Підписання Угоди, у довгостроковій перспективі стане можливістю перерозподілу торговельних напрямків для українського виробника та стимулюватиме його до модернізації вітчизняного виробництва товарів із високою доданою вартістю. Вона стане дієвим інструментом для суттєвого нарощування обсягів торгівлі сільськогосподарськими товарами, у тому числі продукцією переробної промисловості з високою доданою вартістю.

Прес-служба Мінагрополітики України