

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ СПІВРОБІТНИЦТВА АГЕНТІВ СУЧАСНОГО РИНКУ**

*д.е.н., проф. Мороз О.В.*

*Вінницький національний технічний університет*

Обґрунтування галузевої кооперації стало одним з основних напрямків економічної науки в Україні вже з 90-х рр. до нині, де у всіх без виключення чисельних публікаціях і дисертаціях робилися висновки про перспективність зазначеного. Проте парадоксом ситуації можна вважати практично повну відсутність практики кооперації у вітчизняному сільському господарстві з огляду на масштабність зазначених процесів у світі. Певним негативним феноменом є те, що фінансово-економічна ефективність кооперації, здавалося б, має незаперечне підтвердження, проте цей інститут не виник, чи не трансплантувався і не прижився в Україні. Все це стосується і вітчизняного овочівництва. Тому одним з завдань наших досліджень вважали вивчення причин ситуації.

Перша гіпотеза досліджень будувалася на припущенні про те, що процеси кооперації, з огляду на їхню природність як форми співпраці між економічними агентами, все ж таки має місце в Україні в якихось особливих формах, можливо якихось архаїчних. З метою пошуку відповіді на це питання нами влітку 2017 р. було проведено опитування 1217 агентів, що було ототожнені з власниками, керівниками, менеджерами, фахівцями підприємств в галузі овочівництва по Вінницькій обл. Таку інформацію було зібрано в обласних та районних управліннях сільського господарства області (близько 90 %), а також в Інтернет-мережі (близько 10 %). Така кількість респондентів стосувалася 17 с.-г. підприємств, 45 ФГ та 933 ОГН (останні здійснювали в останні роки товарне виробництво овочів). В розісланих анкетах ставилися питання про те, чи агенти здійснювали у своїй практиці заходи господарської діяльності у співпраці з

іншими групами партнерів; ставилося питання про детальний опис таких заходів і партнерів, що могло б надати інформацію про зміст та інтенсивність кооперування. Було отримано 354 відповіді, у т.ч. 20 % – за безпосередньої участі авторів в опитуваннях, що загалом становило близько 30% від попередньо очікуваної кількості.

Отже, з 354 варіантів відповідей було відзначено, що: близько 11 % – об'єднувалися для купівлі засобів хімізації (пестицидів, мінеральних добрив), у т.ч. 9 % – пестицидів з огляду на те, що великі оптові партії є дешевшими; 4 % – об'єднувалися для купівля тракторів і с.-г. техніки; 17 % – в процесі здійснення основного обробітку ґрунту (наймали трактори для оранки спільно); 16 % – для вирощування розсади, посадкового матеріалу; 25 % – в процесі здійснення транспортних перевезень; 31 % – для торгівлі і збуту продукції. Слід підкреслити, що в усіх вказаних випадках формальних контрактів не укладалося, при цьому більше 90 % партнерів кооперування – це були родичі та близькі.

Таким чином, навіть такі достатньо фрагментарні дані свідчать про те, що реального кооперування у вітчизняному овочівництві як масового явища не має, є скоріше поодинокі дії як правило серед родичів в межах бізнесу сімейного типу. Звідси загалом у класичному вигляді у галузі кооперація не є детермінантним фактором ефективності виробничих та ринкових відносин.

Натомість можна впевнено стверджувати, що, безумовно, є величезний потенціал до кооперування. Але хотіли б наголосити на висвітленні суті проблеми та можливостей її вирішення дещо з інших позицій.

Так, вважаємо, що кооперування відбиває більш глибокий за змістом процес – здатність до співробітництва. Англійський еквівалент поняття співробітництва (*collaboreshion*) є більш ширшим за кооперацію (*cooperation*), адже означає взагалі сам факт співпраці між контрагентами (розумілося, що контрагенти – це агенти, які конкурують, приречені конкурувати у якійсь сфері діяльності) на основі соціальної та економічної вигоди. Природу обох явищ, безумовно, складає фактор довіри.

Звідси друга гіпотеза досліджень передбачала, що саме фактор відсутності такої довіри є детермінантним при поясненні ситуації у вітчизняному овочівництві.

Для відповіді на це питання вважали за доцільне певну нову концептуальну постановку задачі дослідження: чи може бути заміщена конкуренція у галузі і які видозміни конкуренції при цьому можливі.

Так, об'єктивно конкуренція присутня серед виробників, серед споживачів і між споживачами та виробниками. З точки зору актуальності побудови ефективного ринку найбільш важливою слід вважати перший різновид. Однією з принципів відмінностей постіндустралізації вбачаємо те, що у цьому разі:

1) конкуренція серед споживачів мінімізується через підвищення платоспроможного попиту та вдосконалення структури і обсягів пропозиції;

2) конкуренція серед виробників видозмінюється за критерієм мінімізації можливих дисфункцій як наслідків необмеженої конкуренції; звідси колабораціонізм не замінює конкуренцію, а доповнює за критерієм можливості отримання додаткової економічної вигоди від співробітництва.

Різниця між такими різновидами конкуренції обумовлена насамперед моделлю поведінки агентів: у разі жорсткої конкуренції – це поведінка індивідууму виходячи з власних інтересів і не більше, м'якої – поведінка індивідууму в межах інтересів групи з можливістю знайти прийнятний варіант для всіх. Відповідно жорстка конкуренція може бути асоційована із т. з. плюралістичною конкуренцією, тоді як м'яка – із т. з. консенсусною.

У загальному змісті співробітництво включає в себе такі визначальні принципи:

– несприйняття опортунізму (тобто поведінки, що є неочікуваною з боку партнерів, яка призводить до отримання вигоди якійсь одній групі за рахунок інших);

– створення нових дієвих механізмів справедливого розподілу обов'язків і прав між учасниками економічних відносин (вирішення проблеми «безбілетника»);

– здатність до компромісів (тобто тяжіння до поведінки вирішення конфліктів інтересів та збереження співробітництва, що у підсумку буде більш вигідним аніж альтернативна);

– зростання взаємної довіри між групами агентів, що вимушені контактувати в даній системі економічних відносин;

– формування нової ідеології постановки місії, планів, цілей, задач економічної діяльності;

– зростання ролі колективних цінностей в межах даної економічної системи.

На концептуально-ідеологічному рівні тлумачення суті ринкових відносин слід підкреслити, що в постіндустріальному суспільстві економічний лібералізм на основі (вільної) конкуренції трансформується у новий різновид лібералізму – «соціально детермінований лібералізм» (авторський термін), де на доповнення (спочатку) та – у подальшому – на заміщення жорсткої конкуренції індустріального капіталізму виникають і стають переважаючі більш соціалізовані його форми. При цьому механізми соціалізації забезпечують швидші і більш успішні трансформаційні зміни.

#### Список використаних джерел

1. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 158 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).

2. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Милгром П., Робертс Дж. ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Спб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 2. – 422 с.