

ПРОБЛЕМАТИКА ГНУЧКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Постановка проблеми. Актуальними завданнями останнього часу для споживчої кооперації стали підвищення ефективності всіх галузей діяльності, зміцнення інтеграції, створення кооперативних торговельних мереж, а також активізація закупівель сільськогосподарської продукції з метою забезпечення зайнятості сільського населення, продовольчої безпеки, розвитку вітчизняних сільськогосподарських виробників.

Рішення даної проблеми можна забезпечити за допомогою високого рівня конкурентоспроможності споживчої кооперації, що здобуває життєво важливе значення в ринковій економіці. Це пояснюється тим, що в сучасній системі господарювання її економіка стає органічною частиною національної економіки. Сучасні макроекономічні зміни, що відбуваються в економіці, обумовили інтенсифікацію конкурентних процесів ринкового розвитку на всіх рівнях її ієрархії. Конкуренція як невід'ємна складова ринкових відносин стала найбільше рельєфно проявлятися в системі споживчої кооперації. Беручи до уваги ступінь диференціації підприємств споживчої кооперації, їхню інтеграцію із суб'єктами виробництва, неможливо абстрагуватися від конкурентного середовища. Крім того, необхідно враховувати, що в умовах трансформації економічної системи активізуються процеси розвитку суб'єктів споживчої кооперації, які здатні діяти раціонально й вступати в конкурентні відносини.

Велике значення в підвищенні конкурентоспроможності споживчої кооперації має їх просторова й економічна трансформація на принципах гнучкого розвитку. Виступаючи як об'єктивний процес, гнучкий розвиток може виявитися не тільки інструментом реформування підприємства споживчої кооперації, але і єдиним способом підвищення його платоспроможності й розвитку конкурентних переваг.

Наявна практика організації процесів функціонування й розвитку підприємств споживчої кооперації показує, що в цей час відсутня досить розвинена наукова й методологічна база. Крім того, відсутність науково обґрунтованих методів, що дозволяють визначити ефективність суб'єктів взаємодії з підприємством, значною мірою стримують становлення ринкових відносин і подальший економічний ріст споживчої кооперації.

Слід зазначити, що гнучкий розвиток містить у собі реструктуризацію й інтеграцію підприємств споживчої кооперації. Реструктуризація обумовлена необхідністю підвищення прибутковості підприємства споживчої кооперації шляхом зміни структури активів, витрат, системи керування, або цілями запобігання погрози припинення підприємства іншими власниками, або виключенням негативних тенденцій, що ведуть до зниження рентабельності продажів продукції. Інтеграція припускає створення більших підприємств шляхом об'єднання окремих підприємств однієї або суміжних галузей, у тому

числі підприємств виробничого комплексу й комерційного сектора (оптова й роздрібна ланка).

Розробка механізму підтримки структурних перетворень підприємств споживчої кооперації дозволить, на наш погляд, оптимізувати цей процес і, тим самим, істотно підвищити їхню конкурентоспроможність на регіональному споживчому ринку. Важливу роль у підтримці структурних перетворень споживчої кооперації грає держава, що через інститут кооперації сприятиме об'єднанню потенціалу малих форм господарювання, пов'язаних з виробництвом, переробкою й реалізацією продукції сільського господарства. Кінцевим результатом повинне стати збільшення обсягів пропозиції якісного вітчизняного продовольства за доступними цінами.

Аналіз досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні та прикладні основи особливостей функціонування організацій і підприємств системи споживчої кооперації, її становлення та ролі заклали вітчизняні дослідники: М. Аліман, В. Аполій, С. Бабенко, М. Балабан [1], Г. Башнянин, В. Зіновчук, І. Маркіна [2], Л. Молдаван, В. Сторожук [3], А. Шевченко та ін. Але залишаються нерозкритими питання розробки цілісної концепції, що забезпечує комплексне рішення підтримки структурних перетворень підприємств споживчої кооперації, єдине визначення і систематизація класифікаційних ознак системи гнучкого розвитку підприємств споживчої кооперації.

Істотний внесок у розробку теоретичних і методологічних проблем сталого розвитку споживчої кооперації, факторів, умов її конкурентоспроможності внесли російські економісти: Е. Арустамов, Л. Дашков, В. Кривошей, В. Памбучіянци, А. Семенов, А. Фрідман, М. Шкляр та ін.

У розробці методологічних засад процесу управління та формування функціональних зв'язків для організацій і підприємств споживчої кооперації України недостатньо висвітлено особливості їхньої діяльності, організаційна структура управління, основна мета і принципи функціонування суб'єкта господарювання, взаємозв'язок ринкового механізму господарювання і кооперативної системи управління. Отже, об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних основ управління соціально-економічними системами на засадах гнучкого розвитку з урахуванням специфіки регіональних організацій і підприємств споживчої кооперації України обумовили актуальність досліджень за обраним напрямком.

Метою статі полягає у розробці теоретичних і методологічних положень, а також практичних рекомендацій з підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації на основі принципів гнучкого розвитку в умовах регіонального ринку.

Виклад основного матеріалу. Споживча кооперація як система являє собою сукупність підприємств, споживчих

товариств, їхніх союзів різних рівнів, заснованих на кооперативній власності, що виконують соціально-економічні функції з метою задоволення матеріальних і інших потреб їхніх членів, взаємозалежних і взаємодіючих у рамках загальної механізми господарювання.

Специфіка споживчої кооперації як соціально-орієнтованої системи обумовлює ряд властивих їй особливостей, пов'язаних, з одного боку, із захистом інтересів пайовиків, а з іншого боку — з діяльністю в умовах ринкових відносин. Споживча кооперація була і є самим ринковим сектором економіки. У ньому практично відсутня державна власність. Це означає, що соціально-економічна діяльність споживчої кооперації розвивається в конкурентному середовищі, де розгортається суперництво між господарюючими суб'єктами за споживачів, за доступ до ресурсів, їхнє розміщення.

Проведений нами аналіз літератури закордонних і вітчизняних авторів по проблемі підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації на основі процесів трансформації, гнучкого розвитку підприємств дозволив виділити різні методологічні підходи в дослідженні процесу структурних перетворень, що пояснюється складністю самої системи споживчої кооперації й численних зв'язків з підприємствами інших галузей.

В основу розробленого нами підходу покладена модель недосконалої конкуренції, що послужила методологічною базою для розвитку теорії конструювання організації. При цьому заставлялися причинно-наслідкові зв'язки між різними транзакціями з урахуванням інституціональних особливостей ринкової економіки.

Таким чином, запропонований нами підхід до вивчення підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації на основі процесів трансформації й гнучкого розвитку припускає різні можливі шляхи рішення проблеми координації в економічних системах.

Даний процес доцільно вивчати з погляду мінімізації транзакційних витрат, що повною мірою відображає, на наш погляд, сутність процесів трансформації, адаптації й гнучкого розвитку підприємств споживчої кооперації. Це припускає мотивацію інституціональних угод у взаємозв'язку з інституціональним середовищем, що впливає на них.

Проведений нами аналіз теоретичних положень і принципів процесу інтеграції підприємств споживчої кооперації показує, що процес інтеграції підприємств споживчої кооперації має двоєдину природу й представляється, з одного боку, як процес, а з іншого боку — як результат.

При цьому, інтеграція як процес — це *злиття в єдине ціле* раніше диференційованих елементів, що приводить до нових якісних і потенційних можливостей цієї цілісності, а також до змін властивостей самих елементів. Інтеграція як результат — це *стан цілісності, упорядкованого функціонування частин цілого, властивість* системи споживчої кооперації, що пронизує всі сторони економічних відносин на всіх стадіях відтворювального циклу й всіх рівнів ієрархії, отже, інтеграція являє собою *систему відносин і зв'язків між цілим і його частинами*.

На наш погляд, аналіз відносин цілого й частини дає можливість визначити внутрішню структуру розвитку процесу інтеграції підприємств споживчої кооперації, утворену зі зв'язків між інтегровальними частинами, і на даній основі оцінити його витратність.

Відповідно до цього підходу нами пропонується наступне трактування інтеграції підприємств споживчої ко-

операції — *«інтеграція підприємств споживчої кооперації — це сукупність процесу й результату взаємодії відособлених підприємств (у тому числі, підприємств інших галузей), що приводить до оптимізації зв'язків між ними (зниження транзакційних витрат) і до їхнього об'єднання в єдину систему, яка володіє новою якістю й новими конкурентними можливостями, включаючи синергетичний ефект»*.

До складу статей транзакційних витрат на процес інтеграції підприємств споживчої кооперації ми пропонуємо включити наступні: витрати на розробку організаційного проекту й на його узгодження з експертами й відомствами; витрати на розгортання єдиної комунікаційної системи; витрати на державну реєстрацію й заснування нової організації; витрати, пов'язані з реорганізацією, впровадженням нової системи стандартів, звітності, управління; видатки на утримання управлінського персоналу інтегрованої структури; витрати на реалізацію механізму трансферного фінансування й інших інструментів ефективної інтеграції; витрати на створення й реалізацію легітимних схем оподаткування; витрати на створення єдиної системи бухгалтерського обліку, звітності, фінансів; витрати на створення й управління єдиної збутової мережі; витрати, пов'язані з реалізацією операцій.

Просте підсумовування перерахованих вище витрат дозволить розрахувати загальні транзакційні витрати процесу інтеграції підприємств споживчої кооперації.

Найважливіші принципи аналізу економічної ефективності передбачають співвіднесення витрат і вигод, одержуваних у зв'язку з реалізацією певних дій. В інтеграції витрати здійснюються в обмежені тим або іншим способом проміжки часу, а вигоди (результат) мають вигляд участі в прибутку, придбанім організацією, періодично одержуваної протягом необмеженого періоду часу на підставі принципу тривалої діяльності. Очевидний різний характер витрат і результатів інтеграції, оскільки перші мають досить певний обсяг, а другі носять очікуваний характер.

Як оцінку ефективності процесу інтеграції підприємств споживчої кооперації запропоновано коефіцієнт ефективності процесу інтеграції, що розраховується як відношення результативності інтеграції до загальних транзакційних витрат.

У загальному випадку для всіх видів інтеграції підприємств споживчої кооперації оцінку її ефективності можна розрахувати за формулою:

$$E_{int} = \frac{P_{int}}{TB_{int}}, \quad (1)$$

де E_{int} — ефективність процесу інтеграції, P_{int} — результативність процесу інтеграції, TB_{int} — транзакційні витрати процесу інтеграції.

При проведенні дослідження було встановлено, що існує безліч визначень поняття «реструктуризація», що визначило необхідність його уточнення.

У роботі Радіонової Л. І. реструктуризація була визначена «як комплексна оптимізація системи функціонування підприємства, відповідно до вимог зовнішнього оточення й загальною стратегією його розвитку, що сприяє принциповому поліпшенню управління, підвищенню ефективності й конкурентоспроможності виробництва та продукції, на базі сучасних підходів до управління, у тому числі методології управління якістю, реінжинірингу бізнес-процесів, інформаційних технологій та систем та ін.» [4].

Інші автори, наприклад, Синягін А., визначають реструктуризацію як процес реорганізації й оптимізації елементів або всієї системи фінансово-господарської діяльності з метою підвищення ефективності [5, с. 60].

Арцишевський Л. не використовує поняття реструктуризації, а використовує словосполучення «структурна перебудова», визначаючи його як глибоке перетворення продуктивних сил, обумовлених необхідністю технологічного відновлення виробництва відповідно до зміни внутрішніх і зовнішніх умов [6, с. 49].

Крижановський В. Г. розглядає поняття «реструктуризація підприємства» як структурну перебудову з метою забезпечення ефективного розподілу й використання всіх ресурсів підприємства».

Мазур І. І., Шапіро В. Д. дають подібне визначення: «реструктуризація — це структурна перебудова з метою забезпечення ефективного розподілу й використання всіх ресурсів підприємства, що передбачає створення комплексу бізнес-одиниць на основі поділу, з'єднання, ліквідації (передачі) діючих і організації нових підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбання визначальної частки в статутному капіталі або акцій сторонніх організацій» [7, с. 56].

Проведений нами аналіз вищенаведених визначень дозволяє зробити висновок про те, що у всіх формулюваннях відсутнє урахування витрат на проведення самого процесу реструктуризації, що не дозволяє прив'язати їх до витрат на її здійснення.

У зв'язку із цим зауваженням нами було запропоновано визначати реструктуризацію як *комплексний процес* удосконалювання діяльності підприємств споживчої кооперації, спрямований на підвищення їхньої ефективності функціонування на споживчому ринку й досягнення додаткових конкурентних переваг при мінімальних трансакційних витратах [8, с. 112].

Ефективність будь-якої організації завжди вимірюється збільшенням обсягу її діяльності й здатністю замінити собою ринок, тобто, монополізуючи сферу своєї діяльності на ньому. Проблема тут завжди полягає в тому, що якщо інститути на рівні підприємства не будуть узгоджені з інститутами макроекономічного рівня й між підприємницьких зв'язків, то вони не зможуть бути досить ефективними.

Для оцінки ефективності процесу реструктуризації підприємств споживчої кооперації ($K_{сп}$) нами пропонується наступна формула:

$$K_{сп} = \frac{P_p}{B_{mp} + Z_{mp}}, \quad (2)$$

де B_{mp} — внутрішні трансакційні витрати підприємства споживчої кооперації, Z_{mp} — зовнішні трансакційні витрати підприємства споживчої кооперації, P_p — очікуваний прибуток підприємства в результаті реструктуризації.

Завдання визначення оптимального варіанта реструктуризації на основі інституціонального підходу зводяться до рішення функціональної залежності, що дозволяє максимізувати очікуваний прибуток, тобто:

$$P_{pi} = f(B_{mpi}, Z_{mpi}) \rightarrow \max \quad (3)$$

де B_{mpi} — внутрішні трансакційні витрати підприємства i -го варіанта реструктуризації, Z_{mpi} — зовнішні трансакційні витрати i -го варіанта реструктуризації,

P_{pi} — очікуваний прибуток підприємства в результаті i -го варіанта реструктуризації.

Оптимальному варіанту реструктуризації підприємства споживчої кооперації будуть відповідати мінімальне значення загальних трансакційних витрат і максимальне значення прибутку.

Висновки. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації нами пропонуються наступні заходи: створення єдиного інформаційного поля усередині підприємства споживчої кооперації, що трансформується; мінімізація трансакційних витрат, пов'язаних з пошуком інформації про контрагентів, ціни й інші можливі умови угоди; зниження витрат в умовах поведінки протидії шляхом розробки стандартів управління, контролю над рівнем якості, правового регулювання власності; зниження збутових витрат за допомогою більш тісного співробітництва з контрагентами; розширення інформаційної бази й подолання невизначеності в зовнішній середовищі, що є результатом нерівномірним розміщенням інформації між підприємствами споживчої кооперації; дослідження ринків сировини, характеристик виробників, вибір і обґрунтування включення до складу інтегрованої структури тих або інших постачальників і виробників; застосування альтернативних механізмів забезпечення системи внутрішніх контрактів; оптимізація організаційної структури, розробка єдиної тактики й стратегії розвитку підприємств споживчої кооперації; зниження видатків на дослідження ринку за допомогою створення єдиної маркетингової й рекламної служби; вивчення характеристик споживачів, замовників, їхніх потреб, розробка й реалізація заходів формування попиту й стимулювання збуту.

Література

1. Балабан М. П. Трансформаційні процеси в торговельній діяльності споживчої кооперації і розвиток сільського споживчого ринку в перехідному періоді / М. П. Балабан // Регіональні перспективи. — 2003. — № 1. — С. 22–25.
2. Маркіна І. А. Інформаційно-методичне забезпечення управління в споживчій кооперації / І. А. Маркіна // Бізнес-інформ : Науково-інформаційний журнал. — 2006. — № 6. — С. 127–133.
3. Сторожук В. П. Адаптація системи споживчої кооперації до сучасних умов реформування економіки України / В. П. Сторожук // Регіональні перспективи. — 2004. — № 3–5 (40–42). — С. 356–358.
4. Родионова Л. И. Реструктуризация предприятия [Електронний ресурс] / Л. И. Родионова. — 1996. — режим доступу: http://www.orgo.ru/an_u.php.
5. Синягин А. Региональные аспекты реструктуризации предприятий / А. Синягин // РЦБ. — 2000. — № 23. — С. 59–63.
6. Арцишевский Л. Проблемы структурной перестройки экономики / Л. Арцишевский, Б. Райзберг // Экономист. — 2000. — № 1. — С. 47–52.
7. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро ; под общ. ред. И. И. Мазура. — М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. — 298 с.
8. Насретдинов И. Т. Конкурентоспособность потребительской кооперации в современной экономической системе / И. Т. Насретдинов. — Казань : Казан. гос. ун-т, 2010. — 208 с.