

А.А. ПИЛИПЕНКО, к.е.н., доцент,
Харківський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ПРОЕКТУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах глобалізації ринкового середовища здійснення конкурентної боротьби й управління розвитком окремих суб'єктів господарювання повинно враховувати імперативи ведення взаємопов'язаної діяльності. Дійсно, окремих актор вже не в змозі самотійно утримувати належну конкурентну позицію й забезпечувати зростання долі ринку, що призвело до виникнення так званих інтегрованих структур бізнесу (ІСБ). ІСБ можуть ідентифікуватися як надскладні системи з неоднорідним складом та імовірнісним характером поведінки учасників [6, с.4]; форма господарювання, що об'єднує різні за своїм виробничо-господарським змістом та організаційно-правовою формою угруповання підприємств [1, с. 9] чи об'єднання економічних суб'єктів, здійснене на основі поглиблення їхньої взаємодії й розвитку зв'язків між ними [11]. Дані тлумачення розглядають ІСБ переважно з точки зору технологічної парадигми ортодоксальної економічної теорії, яка дещо відрізняється від інституціонального підходу.

Дійсно, будь яке інтегроване утворення може розглядатися як сукупність контрактів чи складна інституціональна угода. Це положення підтверджує, зокрема, Д.С. Львов, який визначає ІСБ як сукупності підприємств й установ, координація дій яких виходить за межі звичайних контрактів але відбувається при збереженні статусу партнерів як окремих суб'єктів господарювання [3, с. 208]. При цьому саме контракт, відповідно до [16, с.455], встановлює юридично обмежені інституціональні рамки. З оглядом на такий підхід будь-яке інтегроване утворення можна розглядати у вигляді об'єкту інституціонального проектування, яке, однак, переважно зводиться до визначення раціональних границь фірми чи мінімізації трансакційних витрат. З оглядом на це пропонується змістити акценти на розгляд інтеграційного потенціалу суб'єктів господарювання з точки зору інституціоналізму. Теоретичним підґрунтям для цього постануть пропозиції Б.Г. Клейнера [5] щодо можливості виділення мікроінститутів та ідентифіковані Р.Р. Нельсоном та С. Дж. Уинтером [8] організаційні рутини й ментальні моделі.

Метою статті розвиток теоретичних засад організації проведення процедури інституціо-

нального проектування як механізму формування системи норм та правил та її адоптації до виконання в умовах стратегічної інтеграції суб'єктів господарювання. Для реалізації мети статті пропонується [9] ІСБ розглядати як набір кооперативних когерентних взаємодій взаємопов'язаних акторів (на основі поєднання матриць базових та комплементарних інститутів), здатних породжувати складні синергетичні ефекти й утворювати на цій основі єдиний інституціонально-сітьовий економічний простір взаємодії (ЄІСЕПВ). Відповідно, саме на створення ЄІСЕПВ й буде спрямовуватися інституціональне проектування.

З точки зору вироблення стратегії інтегрованого утворення можна орієнтуватися на так званий ситуаційно-ресурсний підхід [10, с. 139-154], в межах якого ІСБ може розглядатися як комбінація ресурсів й компетенцій (унікальних можливостей й специфічних активів). Відповідно й стратегія полягатиме у виборі оптимального (з точки зору обраної конкурентної позиції) складу учасників ІСБ. При цьому реалізація стратегії (особливо за умови виникнення гібридних організаційних форм чи орієнтацію на концепцію самоорганізації) передбачатиме узгоджене розроблення системи ролей (поведінкових стереотипів), додержання яких забезпечуватиме реалізацію місії ІСБ. Відповідно, орієнтація на вироблення ролей може співвідноситися з інституціональним проектуванням, а вибір ресурсної парадигми відповідатиме ресурсному підходу до визначення потенціалу.

Разом з тим, саме нестандартні форми контрактації сприяють підвищенню ефективності ІСБ, а економічна теорія в більшому ступені стає "наукою о контрактах", а не "наукою о виборі" раціонального способу розподілу ресурсів [13, с.69]. Отже й у центр уваги поміщається не суб'єкт, який максимізує прибуток, а третю особу (фахівця з ІП), яка намагається знаходити компромісні рішення конфліктів у разі виникнення взаємних претензій у учасників угод. Таким чином, головним критерієм прийняття рішення щодо інтеграції й визначення границь ІСБ стає можливість превентивної ідентифікації та створення структур управління, які спроможні подолати чи зменшити неузгодженість

© А.А. Пилипенко, 2008

[13, с.70] у межах ЄСЄПВ. При цьому саме шляхом інтеграції можна перетворити контрагентів з опортуністичною поведінкою в інтегровану команду, яка діє взаємоузгоджено. Відбувається й інституціональне проектування орієнтоване на охарактеризований у [2, с. 305] процес заміщення опортунізму кооперативними відносинами.

Визначаючи особливості процесу інституціонального проектування (ІП) в інтегрованих структурах пропонується орієнтуватися на праці В.Л. Тамбовцева [12], де воно визначається як "процес розробки нових правил поведінки економічних агентів, додержання яких необхідне для забезпечення виконання функцій, бажаних з точки зору тих, хто бере на себе вирішення завдання примусу до виконання правил". Процедура визначення суб'єкту, який забезпечуватиме наявність такого примусу, залежить від форми утвореної ІСБ (може коливатися від розподілу функції між окремими акторами, присутніми у ЄСЄПВ, до суб'єктів корпоративного управління чи спеціально утворених юридично незалежних суб'єктів господарювання), а її розгляд виходить за межі мети статті.

Інституціональне проектування, якщо його розглядати з точки зору ІСБ, доречно співвіднести з пропозиціями Г.П. Щедровицького [17] щодо поєднання у інтегрованому утворенні різних систем діяльності. Відповідно й ІП перетворюється у елемент координації взаємодії між різними видами діяльності в межах виділеного (штучно чи природно) ЄСЄПВ. При цьому, як видно з рис. 1, процес інституціонального проектування може ініціалізовуватися як на початковому етапі створення ІСБ, так і в процесі реконфігурації складу її учасників (вимагає перегляд складу й структури ЄСЄПВ при забезпеченні відповідності новим вимогам середовища через трансформацію складу акторів ІСБ й зв'язків між ними).

Також, орієнтуючись на [12] інституціональне проектування, можна співвіднести з: будь-якою діяльністю, пов'язаною зі створенням нового; окремим випадком процесу прийняття рішень; виробленням правил розподілу обмеженої кількості ресурсів; запланованим впровадженням культурної інновації; цілеспрямованою розробкою інституціональних інновацій; розробка проекту нормативної моделі колективної діяльності. Якщо ж орієнтуватися на завдання максимізації інтеграційного потенціалу, інституціональне проектування більш

доречно буде розглядати як процес вироблення алгоритмів оптимального розподілу обмежених ресурсів в умовах асиметричного розподілу інформації між учасниками економічної системи. Такі алгоритми й відбиватимуть сукупність формованих в межах мікроінститутів чи організаційних рутин норм та правил. При цьому останні можуть утворюватися природним (як реакція на певного роду зміни чи події) чи штучним (у відповідності до якоїсь ідеальної нормативної моделі) шляхом.

Орієнтація інституціонального проектування на теорію агентських відносин дозволяє наголосити на зміні механізм управління ІСБ, коли замість контролю поведінки слід орієнтуватися на контроль результатів. Така зміна особливо ефективна у випадку гібридних форм інтеграції суб'єктів господарювання. Теорія агентських відносин є вельми цінною також й у разі реалізації інтеграційних процесів через трастове (довірче) управління, лізинг чи франчайзинг, коли жоден з учасників не володіє всією сукупністю прав власності. З цієї точки зору більш цікавою є означена в [14, с. 199] орієнтація не на нормативну (фокусування уваги на умовах максимізації індивідуальної корисності), а на позитивну (емпіричний розгляд інституціональних аспектів залогових гарантій в залежності від типів контрактних відносин) теорію принципал-агент.

В процесі ІП можна також підтримати таке положення теорії груп (у аспекті її співвіднесення з теорією влади), що індивідуальні актори не діятимуть задля досягнення спільних або групових цілей доти, доки вони не становитимуть досить незначний відсоток у інтегрованій структурі або доки не застосовуватиметься примус чи інший спеціальний механізм. Тут слід підтримати положення [7, с. 12], що навіть коли всі актори в ІСБ виграватимуть у разі досягнення цілі власної групи, це не означає, що вони діятимуть задля досягнення цієї цілі, навіть якщо їм властива раціональність та егоїстичність. Отже, в процесі інституціонального проектування у разі створення великих інтегрованих структур слід враховувати, що їх учасники не спрямовуватимуть зусиль для ведення взаємоузгодженої діяльності, поки їх не примусять або запропонують (кожному свій) стимул. Навпаки, у малих ІСБ можлива добровільна дія, спрямована на досягнення спільної мети групи акторів.

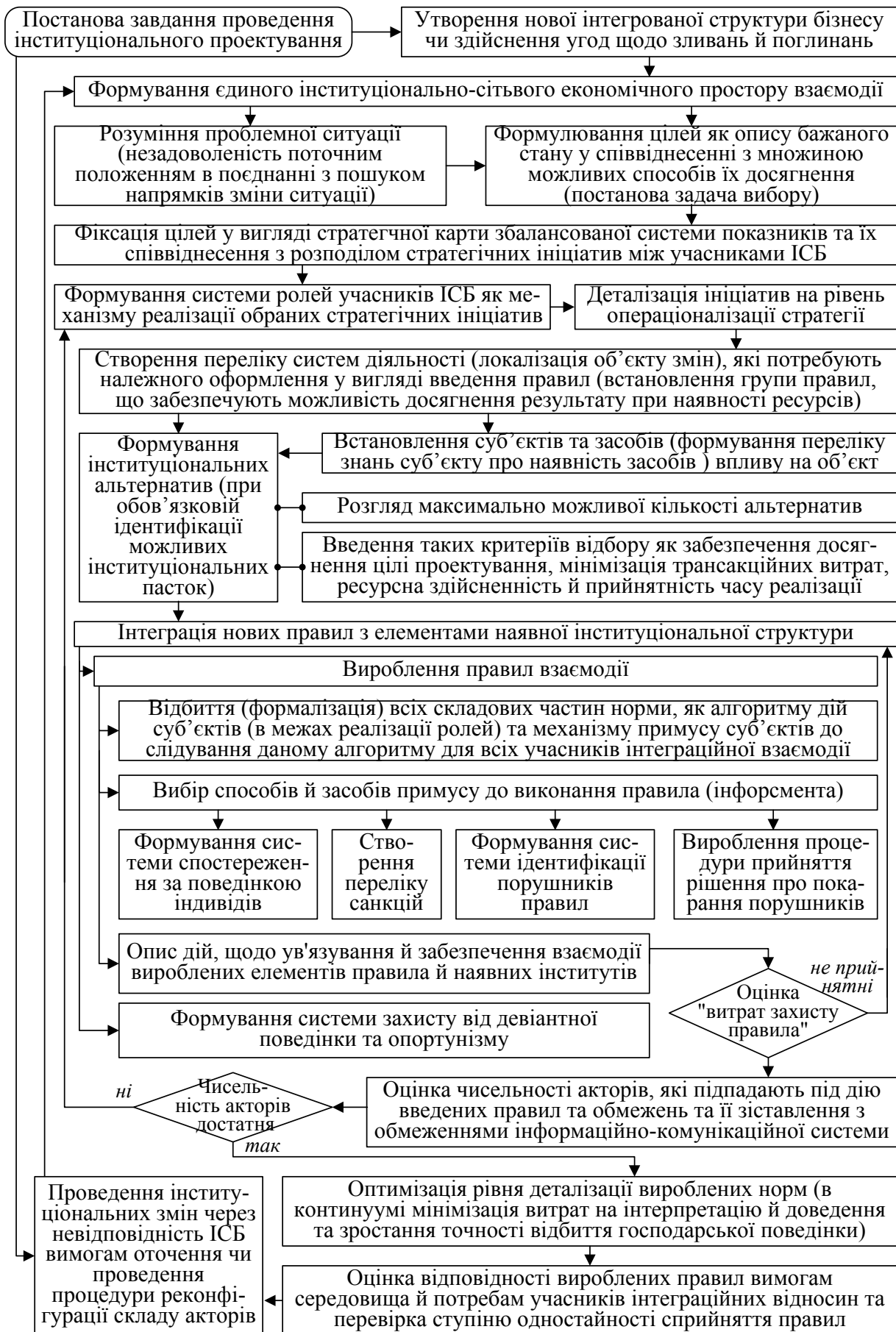


Рис. 1. Схема процесу інституціонального проектування (на основі [12])

Таким чином, процедура інституціонального проектування дозволяє ще й визначати оптимальний розмір ІСБ, орієнтуючись на такі положення: зростання розмірів групи збільшує кількість немотивованих до участі в спільному виробництві благ акторів; граничний дохід від участі у виробництві блага падає зі зростанням розмірів групи; у великих групах виявлення й покарання "безбілетника" пов'язане з більшими витратами [15]; порівняльні переваги малих груп спеціальних інтересів в організації колективних дій: чим більше індивідів виграють від колективно надаваного блага, тим менша частина виграшу дістанеться кожному; зацікавленість діяти в групових інтересах зменшується зі збільшенням розмірів групи; малі групи більш пристосовані до дій у спільних інтересах [4].

Дійсно, встановивши обсяги надаваного блага (T) й "розмір" групи (S_g) можна визначити цінність блага для групи ($V_g = TS_g$) та окремого i -го актора (V_i). Розрахувавши частку групової цінності, що дістається актору ($F_i = V_i/V_g$), й означивши витрати надання блага (C), можна визначити чисту вигоду i -го актора ($A_i = V_i - C(T)$). Максимуму чистої вигоди для незалежних дій актора відповідатимуть умови: $dA_i/dT = 0$ та $d^2A_i/d^2T < 0$. Колективне ж благо надаватиметься за умови, коли граничний виграш групи від нього перевищує граничні витрати від надання цього блага у $1/F_i$ разів, а загальна вигода групи перевищує витрати надання блага набагато більше, ніж виграш групи перевищує виграш окремого актора ($V_g/C > V_g/V_i$). Оптимальна кількість колективного блага набутого групою визначатиметься (за умови зростання виграшу групи) витратами надання колективного блага, тобто коли $F_i(dV_g/dT) = dC/dT$, і якщо $\sum F_i = 1$. Проте зазвичай набутий обсяг колективного блага дуже далекий від оптимального, а розподіл тягаря – досить довільний. Це відбувається тому, що кількість колективного блага, яку актор отримує для себе, автоматично отримують і інші, бо індивід не може позбавити решту членів групи тієї вигоди від суспільного блага, якою він себе забезпечує. Отже ніхто з членів ІСБ не матиме мотивації незалежно від інших забезпечувати себе колективним благом, оскільки досяжним є обсяг, набутий актором із найбільшим значенням F_i .

Розширений доказ означеного положення, розроблений М. Олсаном [7, с. 31-42], доводить, що малі групи можуть забезпечувати себе колективними благами, незважаючи на відсут-

ність примусу або будь-якого позитивного стимулу, окрім отримання самого колективного блага. Це відбувається тому, що в малих групах кожен актор бачить, що його особистий виграш від надання колективного блага перевищує загальні витрати від надання колективного блага. Отже, лише за умови наявності певного інституціонального устрою в окремих акторів з'явиться стимул набувати оптимальний обсяг колективного блага з погляду інтересів групи в цілому. Формування ж такого устрою й є одним з завдань процесу інституціонального проектування. При цьому актуалізується питання, вирішення якого подано на рис. 2, раціональності інвестування приватних благ у вироблення стимулів.

Означена на рис. 2 схема базується на положенні, що у тому випадку, коли для забезпечення ІСБ колективним благом потрібно забезпечити участь невеликої частини її акторів слід застосовувати позитивні стимули; якщо ж потрібна участь більшої частини ІСБ – застосовуються негативні виборчі стимули. Дійсно, мінімізація трансакційних витрат можлива на основі виділення тих акторів, для яких очікувана різниця між вигодами й витратами участі в колективних діях хоч і негативна, але мінімальна (позитивні стимули у малих групах). У разі ж значної кількості акторів потрібна легітимізація санкції (застосування влади у економічних взаєминах) за для виявлення безбілетників.

Подальшим розширенням підходу М. Олсана є теорія навчання [4, 15], яка також дозволяє пом'якшити передумову необмеженої раціональності економічних агентів (вибір на основі оцінки витрат та вигід від участі в колективних діях), замінюючи її припущенням, що індивіди приймають рішення про участь у колективних діях, ґрунтуючись на власному позитивному або негативному досвіді участі у виробництві клубних благ (благ, коло користувачів яких можна обмежити й контролювати). Відповідно й вибір актором інтеграційної стратегії не є детермінованим, а попередні результати кооперації між членами ІСБ впливають лише на схильність індивідів до участі в колективних діях (бо враховується фактор випадковості). Як видно з рис. 3, основою для встановлення правил й параметрів інтеграційних процесів є моделювання ефективності участі у виробництві колективного блага (O_{ij}) та встановлення на цій основі ймовірності виникнення відносин співпраці між агентами. Так, якщо рівень ефективності позитивний ($O_{ij} > 0$), відбувається заохочення поточної поведінки актора ($p_{i+1j} > p_{ij}$ при

$V_{ij}=1$ або $p_{i+1j} < p_{ij}$ для безбілетників, коли $V_{ij}=0$). мультів.
 За аналогією можна змодельовати й участь окремого актора у продукуванні виборчих сти-

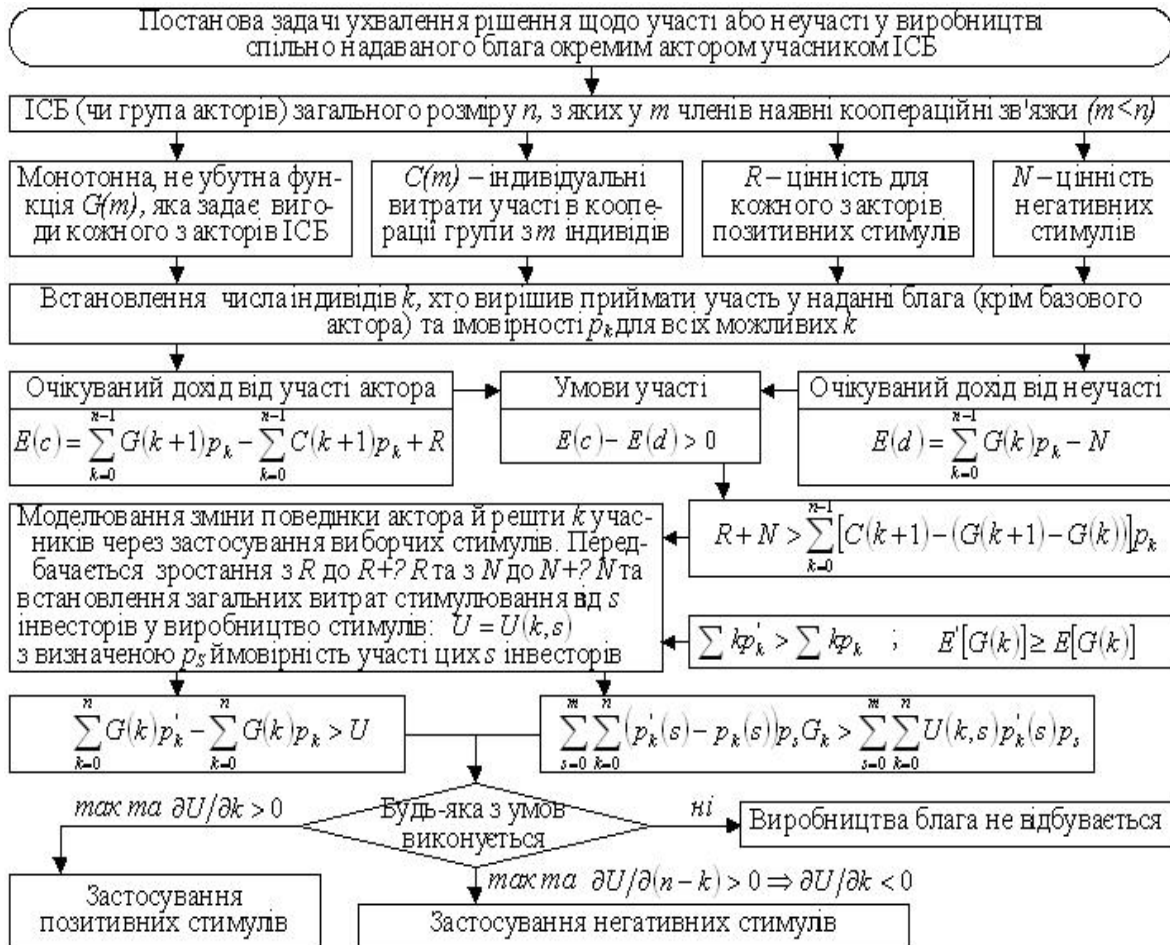


Рис. 2. Схема процесу розв'язання проблеми забезпечення виробництва колективних благ (на основі [4])

З теорією навчання тісно перетинаються дві проблеми, які обов'язково слід враховувати під час ініціалізації чи реалізації проектів інституціонального проектування. Це проблеми старту колективних дій (ситуація виробництва суспільних благ в умовах зростаючої віддачі, коли ні в кого в групі немає стимулів до первісних інвестицій) та продовження колективних дій (виробництво суспільних благ в умовах убутної віддачі, коли наявні стимули для запуску процесу виробництва, але в міру збільшення обсягу надаваного блага чистий очікуваний дохід від інвестицій у його виробництво прагне до нуля, тому жоден актор не бажає вкладати кошти в продовження колективних дій). Вирішення першої проблеми з точки зору інституціонального проектування передбачає підви-

щення рівня заохочення або застосування економічної влади; другої – орієнтацію на незначні перемоги та ітераційне стимулювання.

Таким чином, в статті наведено особливості вироблення інституціональних норм та правил за для формування єдиного інституціонально-економічного простору взаємодії учасників інтегрованих структур. Формування цього простору запропоновано базувати на розробленій послідовності й набутках теорії колективних дій, також адаптованих до умов ІСБ. Разом з тим потребує проведення подальших розвиток вироблення правил подолання опортуністичної поведінки та формування онтологічної моделі простору взаємодії

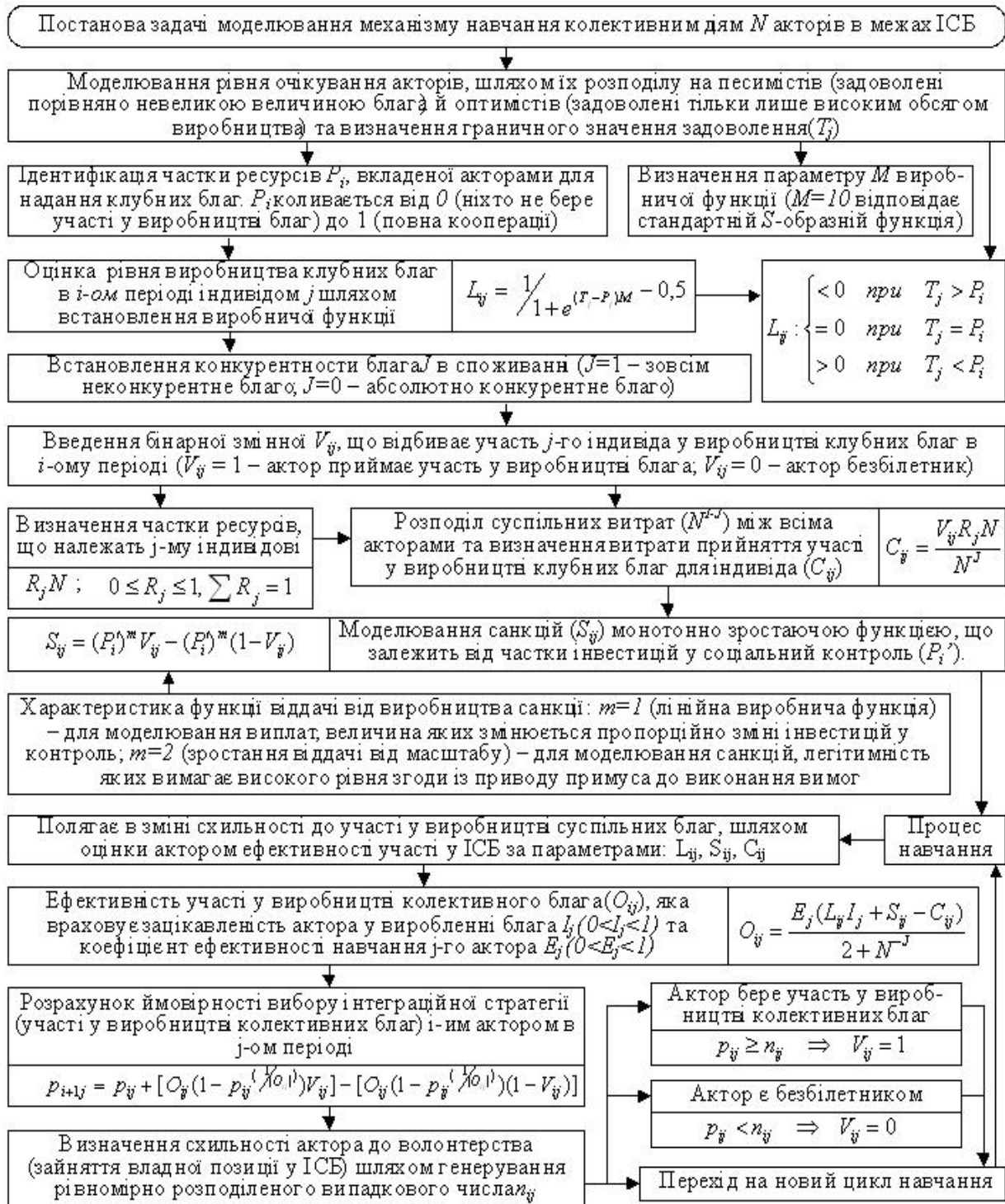


Рис. 3. Логіка колективної дії в межах теорії навчання (адаптовано за [15])

Література

1. Алексеев І.В. Стратегії розвитку підприємств і державне регулювання економіки: Монографія. К.: Вид-во УАДУ, 1998. – 204 с.
2. Белоусенко М.В. Загальна теорія організації: організаційна еволюція індустріальної економіки. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.
3. Львов Д.С. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.

4. Калягин Г.В. Теория и практика коллективных действий // <http://www.econ.msu.ru/cd/477>;
5. Клейнер Б.Г. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
6. Кизим Н.А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.
7. Менкур О. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Переклад з англійсь-

кої. – К.: Лібра, 2004. – 272 с.

8. Нельсон Р.Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 352 с.

9. Пилипенко А.А. Институціональна динаміка інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Выпуск 31-2(117). – С. 9-15

10. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 1999. – 620с.

11. Пушкарь А.И., Пилипенко А.А. Налоговые аспекты управления стратегическими интегрированными группами предприятий // Бизнес-информ. – 2006. – №9. – С. 86-89

12. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования. –М.: МГУ, 2003.– 136с.

13. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. –

702 с.

14. Фурботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 702 с.

15. Цибанов В.Н. Теория и практика коллективных действий // [http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/477/File/FreeRider\(1\).zip](http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/477/File/FreeRider(1).zip);

16. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

17. Щедровицкий Г.П. Путеводитель по основным понятиям и схемам методологии Организации, Руководства и Управления: Хрестоматия. – М.: Дело, 2004. – 208 с.

Статья поступила в редакцию 15.05.2008

Н.Б. МАЛАХОВА, д.э.н.,

А.П. ДОЛЖИКОВА,

Харьковский национальный экономический университет

МАРЖИНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ОБОСНОВАНИИ ИНСТИТУТА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование экономических институтов как правил рационального поведения всех субъектов в интересах целостного социума, а также выявление ограничений монополистического хозяйствования, адекватных закономерностям рыночного развития, – все связано с содержанием феномена производственной функции. Исследования производственной функции в работах [1-3] показали ее принципиальные ограниченности в практическом применении, обусловившие редкое использование на микроэкономическом уровне, слабые практические последствия. На самом деле возможности производственной функции так многообразны, что это дает нам повод к рассмотрению образующих ее зависимостей в качестве самостоятельного социально-экономического института рыночной экономики [5-6].

Целью данной работы стало представление нового смысла маржинализма, который позволяет иначе, чем было принято традиционно, увидеть способы оценки всех вложенных в товар факторов производства, а также расширить представления о ценообразовании на товары разных типов, созданные в условиях постиндустриальной экономики.

Используя для экономического анализа

данные современного бухгалтерского учета фирм и предприятий, мы обратили внимание, что вся информация фирм накапливается по последовательным периодам времени.

Рассчитывая удельные величины затрат или доходов за тот или иной период функционирования конкретного производства, экономист фактически в бухучете имеет дело с дополнительными величинами затрат или доходов на дополнительную единицу выпуска. То есть в калькулировании затрат на единицу товара любой экономист фактически работает с величинами первой производной функции, превращая явные затраты в полные маргинальные издержки МС.

Собирая такие данные на конкретном предприятии непрерывно за несколько последовательных периодов наблюдения, можно построить кривую МС для этого предприятия и путем аппроксимации вычислить ее уравнение. То есть реально построить ту самую кривую, которую так часто используют в учебниках по микроэкономике, но никогда ее пока не строили для реальных производств.

Из уравнения кривой МС нами построена

© Н.Б. Малахова, А.П. Должикова, 2008