

КООПЕРАТИВНІ МЕРЕЖІ ТА КЛАСТЕРИ ЯК НОВІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Т. А. Оніпко, здобувач*

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

У дослідженні акцентовано на доцільності вивчення світового досвіду впровадження кооперативних мереж та кластерів в аграрному секторі економіки та його використання у вітчизняному аграрному виробництві з метою підвищення ефективності галузі.

В останні десятиліття виникли суттєві зміни в умовах конкуренції, розподілу ринкової влади і в структурах управління агропродовольчих зв'язків. У сучасних умовах кооперативні організації формують конкурентоспроможні агропродовольчі мережі, макроєрархії і кластери, які сприяють скороченню транзакційних витрат, забезпечують трансфер знань та облік ресурсами. Кооперативні мережі мають різні структурні конфігурації і отримали поширення у виробництві м'ясомолочної, виноробної продукції, а також рослинництві.

При аналізі мережі в якості одиниці аналізу розглядається не фірма і не транзакція, а «зв'язки» або «організація». Під мережею слід розуміти не сукупність індивідів, а сукупність позицій і зв'язки між ними. Відтак, мережа включає три основні компоненти: сукупність позицій, зв'язки-відносини, потоки ресурсів. Французький дослідник європейської системи агробізнесу Л. Сове визначає мережі «як набір двох або більше взаємозв'язаних бізнес-відносин, в яких фірми, що беруть участь в угодах, є колективними акторами» [1, с. 2]. Ключовим поняттям у даному випадку слугує концепція «колективних акторів», а відповідно «колективних дій».

Мережева природа кооперативної форми може бути простежена на двох рівнях: по-перше, відносно своїх членів, сільськогосподарських виробників; по-друге, на рівні міжорганізаційних мереж – участь у регіональних, національних і міжнародних структурах, а також взаємодія з іншими видами кооперативів та некооперативними організаціями.

У функціонуванні мережі три особливості кооперативів є істотними: реципрокність, довіра і залежність від попереднього шляху розвитку. Ці особливості поряд із взаємозв'язаним управлінням

* Науковий керівник – д. е. н., професор С. С. Ніколенко

(переплетіння директоратів) є ключовими факторами ефективності кооперативних мереж.

Яскравим прикладом розвитку кооперативної мережі, яка за формою нагадує макроієрархію, можна вважати свинарство Данії. Галузева структура цієї країни характеризується трьома рівнями мереж за межами сімейної ферми: первинний кооператив, федеральна кооперативна структура і мережа політичних організацій. Усі рівні об'єднані між собою. Кооперативна мережева організація в свинарстві Данії сприяла створенню конкурентних переваг, зростанню переробки свинини, її продажу та експорту, забезпечила потік інформації, полегшуючи тим самим передачу знань і обмін ресурсами, скорочення трансакційних витрат, підвищила ефективність виробництва, покращила якість продукції і дозволила галузі адаптуватися до швидких змін у споживчому попиті.

Іншим прикладом кооперативної мережевої організації є кластери, які мають певні переваги як результат економії агломерації. Феномен кластерів досліджував А. Маршал, який висунув ідею виникнення зовнішнього ефекту, який можна отримати в результаті місцезнаходження фірм. Завдяки географічній близькості фірми можуть отримати переваги від галузевого навколишнього середовища [2, с. 21].

Найбільш поширеними дослідженнями щодо вивчення кластерів є праці М. Портера. Згідно положень ученого, «кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у суміжних галузях, а також зв'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) у певних галузях, які конкурують, але при цьому здійснюють спільну роботу» [3, с. 78].

Порівняно з галузевим підходом кластерний аналіз забезпечує можливість ведення конструктивного і ефективного діалогу між спорідненими компаніями і їх постачальниками, з урядом, а також із іншими залученими інститутами (університети, організації із співробітництва, дослідницькі лабораторії). Феномен кластера поєднує в собі співробітництво і водночас конкуренцію. Отже, кластер це форма мережі, яка спостерігається в межах географічного регіону, в якій близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних форм спільності і підвищує частоту та рівень взаємодії.

Дослідження кластерів пересікається з економічною теорією інновацій. На практиці доведено, що тісна взаємодія між фірмами є основним фактором технологічного розвитку і конкурентоздатності. Інновації передбачають навчання через діяльність і взаємодію.

Оскільки просторова близькість між фірмами має більш високу вірогідність взаємодії, тому кластери можуть полегшити інноваційний процес і сприяти створенню специфічних активів.

Кооперативи відіграють особливу роль у формуванні агропромислових районів або кластерів, оскільки мають здатність ефективніше управляти кластерами місцевого сімейного капіталу, мають «територіальне закріплення», тобто зв'язані тісними відносинами з географічною областю і місцевими сільськими співтовариствами. Специфічний статус кооперативу як соціально-економічної організації, його принципи, цінності, відносини патронажа і механізм управління чинять вплив на методи управління мережами. Таким чином, з одного боку, сільськогосподарські кооперативи мають певні переваги в організації кластерів, з іншого – кластери можуть знаходитися під впливом специфічних особливостей кооперативів.

Кооперативні кластери також характеризуються формуванням мережових рад, при цьому кооперативи більш схильні співпрацювати між собою, ніж із зовнішніми акторами. Можна передбачити, що кооперативні мережі в агропромисловому секторі є більш життєздатними. Постійні контакти дозволяють учасникам мереж обмінюватися корисною інформацією, здійснювати взаємоконтроль і оперативно вирішувати конфліктні ситуації. Тривале знання один одного допомагає формувати соціальний капітал у вигляді накопичених взаємних зобов'язань, формувати довіру і ділову репутацію. За допомогою мереж підтримується конкурентна напруга і водночас здійснюється взаємна підтримка, яка спрямована на загальну стабілізацію ринка.

Кооперативні кластери в агропромисловому секторі можуть виступати в трьох формах: 1) кооперативи в межах кластерів, над якими домінують фірми, що орієнтуються на інвестора; 2) кооперативи як ієрархічні кластери, які управляються безпосередньо через регіональні чи національні маркетингові кооперативи (макроієрархії); 3) кооперативні кластери, коли кооперативи діють у рамках сільськогосподарської галузі, не маючи єдиної домінуючої фірми [4, с. 41].

Найбільш відомими є кооперативні кластери у виноробній галузі Лангедок (Франція), Емілія-Романія (Італія), кластер кооперативів нового покоління в Ренвіллі (штат Міннесота, США) та ін.

Сільськогосподарські кооперативи змогли гармонічно вписатися в контекст національного і європейського економічного режиму завдяки створенню ефекту масштаба, довготривалим спільним інвестиціям і скороченню трансакційних витрат. Однак інтернаціоналізація ринків, кількісні та якісні зміни у споживчому попиті і нові хвилі технологічних інновацій спонукають сільськогосподарські кооперативи змінювати свою

продукцію, технологію і організацію. За останні два десятиліття інновації були ключовим фактором кооперативного розвитку і стали об'єктом пильного вивчення соціально-економічних наук.

Кластеризація фірм, яка сформувалася на основі загальної структури власності і управління, яка виробляє при цьому диференційовану продукцію, також дозволяє досягти економії агломерації. Такий кластер сільськогосподарських кооперативів «нового покоління» (*«new generation cooperative»*), які виробляють різні продукти і надають різні послуги, але мають при цьому особливу форму власності і структуру управління, сформувався в 1990-х рр. в окрузі Ренвілл (штат Міннесота, США). «Феномен Ренвілла» став широко відомим у наукових колах і привернув увагу дослідників, журналістів, кооператорів і політиків не лише в США, але і в інших країнах.

Саме в окрузі Ренвілл були створені кооперативи «нового покоління» з виробництва цукру та кукурудзи. Стратегія розвитку кооперативної мережі з виробництва яєць «Золотий овал» мала на меті розвинути повноцінну інтегровану харчову систему. Основними складовими частинами цієї частини стало виробництво яєць, вирощування курей, забезпечення птиці зерном [5, с. 6–7].

Кооперативи «нового покоління» відрізняються від традиційних тим, що вони орієнтовані на виробництво продукції з високою доданою вартістю. Модель розвитку кооперативів «нового покоління» дозволяє фермерам об'єднувати ресурси і розподіляти ризики для вирішення проблем або створення можливостей.

Отже, світовий досвід переконує у тому, що важливим фактором підвищення ефективності агропромислового виробництва є створення і розвиток у ньому кооперативних мереж і кластерів. Зазначені форми організації аграрного виробництва орієнтовані на розробку, впровадження та поширення інноваційних технологій. Це дає можливість сільгоспвиробникам залишатися конкурентоздатними в умовах глобалізації ринку і розвивати місцеві активи. З огляду на це, вважаємо за необхідне переосмислення державою значення кооперативів у сучасних ринкових трансформаціях економіки України і підтримка кластерів кооперативів в агробізнесі.

Список використаних джерел

1. Дешковская Н. С. Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация // Вестник Томского государственного университета : Экономика. – 2010. – № 3 (11). – С. 26–43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.tsu.ru/mminfo/000063105/ec/11/image/11-026.pdf>

2. Sauvée L. Effectiveness, Efficiency, and the Design of Network Governance / Proceedings of the Fifth International Conference on Chain Management in Agribusiness and the Food Industry. – Wageningen, Netherlands: Wageningen University Press, 2000. – P. 1–10.
3. Competitive regional clusters: national policy approaches / OECD reviews of regional innovation. – Paris, 2007. – 350p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_regionalclusters.pdf
4. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. № 76 (6). P. 77–90.
5. Buschette P. New Generation Cooperatives: Case Study. Golden Oval. – Illinois Institute for Rural Affairs. – 10 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iira.org/pubs/publications/IVARDC_CS_159.pdf