

МЕХАНІЗМ КООРДИНАЦІЇ НА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ

В статті наводяться основні принципи функціонування механізму координації на мікроекономічному рівні. Автор намагається довести існування різних типів координації. Спираючись на концепцію обґрунтованих дій, яка використовується для пояснення способів координації, виділяє їх різноманіття виходячи з наявності численності мотивів поведінки економічних суб'єктів та можливості досягнення компромісу, тобто узгодження, між цими мотивами. На думку автора результатом ефективного функціонування механізму координації на мікроекономічному рівні є досягнення узгодження, які визначаються як сукупність неформальних норм, які складають «правила гри», за якими здійснюється взаємодія між людьми в тій чи іншій сфері діяльності. В статті розглядається механізм координації як узгодження рухів (дій) суб'єктів економічної системи. Вказується на те, що від характеру цього узгодження рухів залежать не тільки економічні, а й позаекономічні фактори.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: механізм координації, економічна система, економічні суб'єкти, реформа.

Трансформація економічної системи України мала привести до появи ефективних суб'єктів господарювання ринкової економіки. Але ті реформи, які здійснювала держава протягом цього процесу, зокрема, приватизація, яка несла в собі здебільшого формально-юридичний характер, самі по собі не призведуть до автоматичного переходу підприємств на ринкові принципи функціонування. Подальший розвиток залежить від того, чи стануть підприємства ринковими за принципами самоорганізації, функціонування та координації. Але саме на цей аспект звертається сьогодні недостатньо уваги. Іншими словами, економічна політика держави, яка здебільшого носить несистемний та хаотичний характер, виходить з того припущення, що перехід підприємств на ринкові принципи господарювання та координації є не просто вторинним, але навіть може бути «автоматичним» наслідком процесу успішного формування передумов для цього.

При проведенні реформ недостатньо було враховано, що ринок не є єдиною формою, яка гнучко реагує та пристосовує

суб'єктів господарювання до зовнішніх змін через механізм цін. Економічна поведінка підприємств може підпорядковуватись також закономірностям механізму координації, а саме індустріальній координації (через механізм вертикальної та горизонтальної координації, технологічну залежність, потребу безперервності виробничого процесу). Але підприємства можуть узгоджувати свої рухи з використанням місцевих виробничих зв'язків, сімейних ресурсів, локальних інститутів, традицій, норм ділової етики і т.д. Таке підпорядкування поведінки суб'єкта господарювання можна назвати традиційною координацією.

Існування різних типів координації може бути доведено спираючись на концепцію обґрунтованих дій [6, с. 26], яка використовується для пояснення способів координації, виділяє їх різноманіття, виходячи з наявності численності мотивів поведінки економічних суб'єктів та можливості досягнення компромісу, тобто узгодження, між цими мотивами. Результатом компромісу є узгодження, які визначаються як сукупність неформальних норм, які складають «правила гри», за якими здійснюється взаємодія між людьми в тій чи іншій сфері діяльності [3, с. 48]. Раціональний економічний вибір є однією з таких норм, що використовується для обґрунтування дії. Іншими способами можуть стати потреба слідувати загальноприйнятим правилам, традиціям, досягнення колективних цілей, підпорядкування взаємодії вимогам технології і т.д., тому тип координації залежить від того, які узгодження є переважаючі в діяльності економічних суб'єктів (ринкові, традиційні, громадянські, індустріальні і т. д.).

Отже, можна зазначити, що механізм координації — узгодження рухів (дій) суб'єктів економічної системи. При цьому на характер цього узгодження рухів впливають не тільки економічні, а й позаекономічні фактори.

Виходячи з того, що первиною ланкою економічної системи є підприємства, розгляд дії механізму координації на мікроекономічному рівні на нашу думку є дуже важливим. Оскільки такий підхід дає змогу довести та обґрунтувати існування рівнів механізму координації.

В межах економічної системи узгодження підприємств розглядаються як механізм досягнення компромісу між різними типами узгодження. Співвідношення узгодження є визначальним для вибору моделі поведінки економічних суб'єктів. Багато сфер діяльності підприємств знаходяться на переплетінні різних узгоджень (ринкового та індустріального, ринкового та громадянського і т. д.) й тому виникає потреба у розв'язанні протиріч між різ-

ними узгодженнями. Способом розв'язання протиріч є розробка норм, які враховують специфіку узгоджень різних типів.

Потреба пошуку компромісу є загальною для всіх економічних суб'єктів, але шляхи його досягнення мають національну специфіку.

Так, в американській моделі фірми переважаючим типом є ринкові узгодження, коли, наприклад, мета максимізації прибутку підпорядковує собі параметри виробничого процесу. Для японських же фірм характерно підпорядкування ринкових критеріїв ефективності корпоративним інтересам, безперервного зростання долі ринку. Це сприяє розвитку організаційної структури та поліпшує можливості для службового росту робітників фірми. Розвиток організаційної структури є способом досягнення компромісу між різними типами узгоджень (колективними, ринковими та традиційними).

Для країн з перехідною економікою характерні нестійкість та невизначеність механізмів координації, які спричинені, з одного боку, зміною формальних інститутів, а з іншої сторони, ефектом історичного обумовлення розвитку. В цій ситуації, силу нестабільних інституціональних умов, основною стратегією поведінки фірми є «поведінка, яка орієнтована на виживання» [1, с. 23]. Переважаючий тип узгоджень буде залежить від способів адаптації підприємств до зовнішнього середовища, що постійно змінюється. Це може бути ціновий механізм, традиційні форми координації і т. д.

Сучасні стратегії «виживання» підприємств можна розглядати через пошук компромісу між різними типами узгоджень, досягнення балансу між ними. В багатьох дослідженнях трансформаційного періоду вже давно відмічається, що українські підприємства реагують на зміни, що відбуваються, не як типові для ринкової економіки господарюючі суб'єкти, для яких характерна орієнтація на максимізацію прибутку та оптимальний, з точки зору економічної ефективності, розподіл ресурсів. У виборі стратегії поведінки підприємства керуються іншими, неринковими принципами, часто це призводить до втрати комерційної вигоди. Замість бажаної ринкової координації переважаючим типом відносин в економіці стали традиційні способи координації. Цьому сприяла стратегія перетворень, яка була вибрана реформаторами, коли формальні інститути, які впроваджувались, недостатньо враховували специфіку господарської системи, що склалася, та викликали численні протиріччя між збереженням елементів старої системи та новими інститутами, які покликані визначати нові

зразки поведінки. Специфіка формальних інститутів полягає в тому, що вони, як правило, впроваджуються ззовні, законодавчо, методами державного примусу та припускають деперсоніфікацію відносин між суб'єктами господарювання. Формальні інститути покликані формувати загальні для всіх «правил гри», тому гірше враховуються індивідуальні особливості господарської діяльності, їх впровадження супроводжується проблемою затримки у часі, тобто, коли умови господарювання, поведінка суб'єктів господарювання змінюється повільніше, ніж ці норми.

Існуючі організаційні структури та моделі їх поведінки є продуктом середовища, в якому вони пройшли відбір та до якого вони пристосувались. До початку реформ в Україні це була переважно неринкова, централізована, бюрократична система розподілу та контролю. Підприємства сформувалися відповідно до функціональних потреб цього середовища й головним чином були пристосовані до нього. Інституціональна реформа зруйнувала формальні зв'язки між підприємствами, де централізуючим ядром виступала держава. Інституціональні зміни в середовищі, які в більшості своєму носили революційний характер, призвели до інституціональної невизначеності. Це ускладнювало визначення підприємством місця на ринку, в системі господарських зв'язків та робило практично неможливим визначення стратегічних цілей розвитку. Зміна поведінки підприємств носило, головним чином, хаотичний та спонтанний характер та було зведено до пошуку можливостей для виживання у дуже нестабільних інституціональних умовах. Проте, як зазначив Д. Старк [5, с. 17], у процесі реформ не виник абсолютний інституціональний вакуум, оскільки не були зруйновані неформальні зв'язки та норми взаємодії між підприємствами.

Дія неформальних норм, передбачає зазвичай персоніфіковані узгодження. Тому вони частіше всього носять локальний характер, більш точно відображаючи конкретні умови господарства та краще пристосовуючись до них. Будучи більш гнучкими неформальні норми більш повно забезпечують адаптацію господарюючих суб'єктів до змінних умов. Найбільш вдалі з них можуть стати основою для створення формальних інститутів.

Тому опинившись в умовах відносного вакууму формальних норм і часто не приймаючи їх, підприємства прагнули використовувати і підтримувати неформальні засоби взаємодії та норми поведінки. Одним з таких найбільш розповсюджених засобів стало формування мережевих структур.

Утворення мереж виробничих зв'язків, як стійкої форми організації та координації господарської діяльності між підприємст-

вами, має різну природу, умови існування і механізм підтримки їх життєздатності і залежить від цілей, які необхідно розв'язати підприємствам у зв'язку зі змінами у зовнішньому середовищі.

Основою формування мереж є технологічна залежність фірм, які входять до них, коли відносини між підприємствами будуються на потребах єдиного технологічного процесу. Ця залежність робить мережеву інтеграцію необхідною, але недостатньою умовою об'єднання підприємств у мережеву структуру.

Об'єднання в «мережу» може бути наслідком потреби оптимального, більш ефективного використання наявних ресурсів і максимізації прибутку. Але виникнення подібних структур можливе лише в період сформованої, стійкої економічної системи з чіткими «правилами гри», які прийняті більшістю суб'єктів господарювання, які керуються ними.

В умовах високої рухливості та невизначеності підприємницького середовища основним фактором формування мережевих структур є потреба в адаптації до змінних зовнішніх умов. Зміна інституціональних умов, і в першу чергу, формальних інститутів у трансформаційній економіці ставить за мету зміну механізму координації господарських зв'язків. Але в умовах розвиненої індустріальної системи одночасна зміна формальних інститутів наштовхується на сформований механізм функціонування підприємств. Потреба зберігання цілісності підприємства як соціально-технічної системи, його фізичного і соціального капіталу веде до того, що пустоту, яка утворилась на місці звичних формальних інститутів замінюють неформальні зв'язки та норми регулювання господарської діяльності. Велику роль починають відігравати персоніфіковані зв'язки, довіра, підприємницька етика. В такій ситуації формування мережі за ринковими критеріями втрачає будь-який зміст. Ринкові узгодження стають підпорядкованими традиційним узгодженням, під впливом бажання зберегти дану мережеву структуру. Локалізація персоніфікованих зв'язків у мережах веде до того, що відбувається поглиблення фрагментації ринкових відносин. Структура ринку головним чином залежить не тільки від наявності універсальних, загальновизнаних «правил гри», а і від того, які існують перешкоди для вступу у ринок, які утворені мережами. В умовах посилення персоніфікації зв'язків, яка веде до формування економіки «фізичних осіб», такими перешкодами може бути поділ на «своїх» та «чужих», (з наданням пільг першим, наприклад, при видачі кредитів), використання адміністративного ресурсу (включення до «мережі» представників державної влади, частіш за все, на рівні персоніфі-

кованих зв'язків). Особливу роль у зв'язку з локальним характером мережових структур грає включення їх у склад представників місцевих органів влади.

Реформа відносин власності призвела до значного посилення регіональної влади, яка бере активну участь у перерозподілі прав власності і як самостійні суб'єкти, і як партнери різних підприємницьких кланових олігархічних груп. Регіональна адміністрація заповнює існуючий інституціональний вакуум, виступаючи з одного боку, як представник економічних та соціальних інтересів населення регіону, з іншого боку, як «особлива група інтересів» та одна з найбільш впливових сил в системі «розподільчих коаліцій». Входження адміністрації в мережу підвищує можливості їх адаптаційної ефективності, зменшує перешкоди та бар'єри, які виникають в процесі доступу до ресурсного потенціалу регіону. Інтерес входження місцевої влади в мережу зводиться, головним чином, до вилучення адміністративної ренти та вирішення короткострокових соціальних проблем населення регіону.

В результаті досягнення балансу узгоджень партнерів подібних мереж, які побудовані головним чином на персоніфікованих зв'язках та носять традиційний характер, виникає небезпека появи інституціональної «пастки», яка пов'язана з неефективною експлуатацією ресурсів регіону групами, які близькі до адміністрації та паразитування на отриманні адміністративної ренти.

Тому подальше теоретичне осмислення даної проблеми має містити в собі пошук шляхів та методів посилення громадського та ринкового узгодження в механізмі координації економічної діяльності, деперсоніфікація відносин бізнесу та місцевих органів влади та можливості використання адміністративного ресурсу для рішення стратегічних завдань, таких як розвиток регіону та розвиток самих мережових структур.

Література

1. Айкс Б., Рутерман Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода. — // Вопросы экономики, 1994, № 8.
2. Амоша О. Стратегія вдосконалення господарського механізму. — // Вісник НАН України. № 1, 2002.
3. Олейник А. Н. Институциональная экономика — М.: Инфра — М, 2000.— С. 48.

4. Паламарчук В., Шегеда А. Теорія власності та формування ринкового механізму господарювання: проблеми і перспективи. — // Економіка. Фінанси. Право. — 2002, № 3.

5. Страк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма. — // Вопросы экономики, 1996, № 6.

6. Тевенко Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. // Вопросы экономики, 1997, № 10.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2006

УДК 330 : 339.743

О. М. Мельник, д-р екон. наук, проф.,
КНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ ВАЛЮТНОГО КУРСУ «ЗАПАСОВОГО» ТИПУ

У статті розглядаються різні теорії валютних курсів «запасового» типу, які почали набувати певної ваги з другої половини 60-х років минулого століття, коли стрімко почала зростати кількість валютних операцій, які не були пов'язані з обслуговуванням зовнішньоторговельних операцій. При цьому «запасові» теорії валютних курсів у статті поділені на два типи у відповідності до закладених у них підходів до аналізу валютних курсів: на монетарний і портфельний.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: валютний курс, валютні операції.

Якщо визначати причини приділення особливої уваги «запасовим» теоріям валютного курсу, то вони обумовлені тим, що у період після другої світової війни стрімко почала зростати величина валютних операцій, які не пов'язані зі здійсненням зовнішньоторговельних операцій. Врешті-решт це призвело до того, що нині на валютні операції, пов'язані з обслуговуванням зовнішньоторговельного обороту, припадає лише близько 5 % всього обсягу валютних операцій. А інші 95 % — це та частина валютних операцій, яка прямо не пов'язана з міжнародним рухом товарів та послуг.

За таких умов значення «потокового» підходу, коли валютний курс розглядається як відносна ціна ВВП та механізм врівноваження зовнішньоторговельних потоків товарів та послуг окремої країни, різко зменшується. В той же час значення «запасового» підходу, коли валютний курс розглядається як відносна ціна фінансових активів та механізм, який покликаний врівноважити