

*Рысьмятов А.З.,
д.э.н., профессор
кафедры экономики и управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Балашова И.В.,
к.э.н., доцент
кафедры экономики и управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Терещенко Т.А.,
к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Кофанов А.А.,
д.э.н., профессор
кафедры экономики и управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

КООПЕРАЦИЯ КАК ГИБРИДНАЯ ФОРМА МЕЖДУ ИЕРАРХИЕЙ И РЫНКОМ (КОНТРАКТАЦИЕЙ)

COOPERATION AS A HYBRID FORM BETWEEN A HIERARCHY AND A MAR- KET (CONTRACT)

Аннотация: В статье рассматриваются системообразующие факторы, определяющие эффективность функционирования аграрного рынка. Обосновано, что для достижения успешного хода аграрных реформ и обеспечения долгосрочного и устойчивого экономического роста необходима, прежде всего, модификация неформальных норм поведения, легитимизирующих новые законы и правила и являющихся основой формирования новых мотиваций механизмов в обществе. Одно из основных направлений институциональных преобразований в условиях формирующегося агропродовольственного рынка — развитие институтов по организации трансакций, производственной и обслуживающей кооперации, а также рынка производственного и инфраструктурного обслуживания.

Abstract: The article discusses the backbone factors that determine the efficiency of the agrarian market. It has been substantiated that, in order to achieve successful progress in agrarian reforms and ensure long-term and sustainable economic growth, it is necessary, first of all, to modify the informal norms of behavior that legitimize new laws and rules and form the basis for the formation of new motivations in society. One of the main directions of institutional transformations in the conditions of the emerging agri-food market is the develop-

ment of institutions for the organization of transactions, production and service cooperation, as well as the market for production and infrastructural services.

Ключевые слова: аграрная экономика, транзакционные издержки, транзакция, кооперация.

Keywords: agrarian economy, transaction costs, transaction, cooperation.

В последнее время целый ряд ученых отмечает, что кризис, охвативший аграрную экономику нашей страны в 90-е годы, во многом имеет характер системного кризиса. Это означает, что при функционировании аграрной экономики, как сложной многоуровневой социально-экономической системы, был утрачен ряд так называемых системообразующих факторов, без которых система резко снижает эффективность управляющих связей, что в свою очередь приводит к ослаблению целевой функции всех элементов ее составляющих.

Как показали наши исследования, одним из важнейших системообразующих факторов, определяющих эффективность функционирования аграрного рынка, является неразвитость и отсутствие целого ряда его рыночных институтов.

В связи с этим, на наш взгляд, для успешного развития аграрной экономики страны, региона и отдельных предприятий, необходим анализ современного состояния, а также государственный мониторинг формирования и развития институтов аграрного рынка, целью которых должно быть выявление несоответствия технических, технологических и экономических факторов, существующей институциональной среды аграрного рынка, которые обуславливают повышение рисков и неуверенность поведения предпринимателей.

Это в свою очередь является основным фактором повышения транзакционных издержек, требующих изменения существующих институтов.

В прежней социально-экономической системе было исключено действие такой мощной группы, как мотивация обладания правом собственности, тогда как в рыночных организационно-экономических механизмах эта группа мотивов занимает одно из ведущих мест.

Следовательно, для достижения успешного хода аграрных реформ и обеспечения долгосрочного и устойчивого экономического роста необходима, прежде всего, модификация неформальных норм поведения, легитимизирующих новые законы

и правила и являющихся основой формирования новых мотиваций механизмов в обществе.

При этом наиболее эффективными, как показали наши исследования, являются гибкие институциональные структуры, способные адаптироваться к новым условиям в широком диапазоне.

Для ускорения хода социально-экономических реформ в аграрном секторе нашей страны необходимо сформировать адекватное исторически сложившимся условиям России стратегически-ориентированное, вертикально-интегрированное и структурно-организованное институциональное пространство, пронизанное силовыми линиями структурных приоритетов хозяйственных комплексов и под комплексов на уровне страны, регионов и отраслей.

Сложность и многоплановость рыночной системы определяют неоднозначность и сложную природу выбора наиболее эффективного способа организации трансакции. Каждый из способов, то есть рынки, иерархии и гибридные формы, имеет свои достоинства и недостатки, а вместе с тем перед агентами рынка постоянно возникает проблема организации трансакции путем самостоятельного производства товара или услуги в рамках вертикально интегрированной интеграции — иерархии, покупки их на рынке либо принятия некой гибридной формы, частично сочетающей и то, и другое [5].

Одним из тех, кто впервые предложил теоретическую концепцию решения вышеуказанной проблемы, заключавшейся в том, до каких пределов выгодно повышать размеры предприятия, был Я. Винер. Его позиция состояла в том, что увеличение объемов производства фирмы, которое требует использования множества ресурсов, должно обеспечить более эффективную деятельность. Такую концепцию подтверждают следующие положения: рост производства способствует углублению специализации и, следовательно, повышает эффект от более узкого разделения труда; крупное производство позволяет лучше организовать согласование различных элементов непрерывного производственного процесса. В этом случае размер интегрированного крупного объединения обеспечивает снижение рисков, возможных при контрактной рыночной системе, если производство ведется группой мелких производителей. Кроме того, гарантируется непрерывность, пропорциональность и согласованность сложного производственного процесса, снижаются транзакционные издержки, связанные с риском, а также административные издержки, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т. д.

Вместе с тем, использование такой упрощенной модели для всех существующих вариантов динамики средних и предельных издержек в зависимости от применяемых технологий невозможно, так как вероятны варианты таких технологий, при которых график средних издержек близок к прямой на большом интервале. Не исключен также вариант, когда средние издержки на единицу продукции изменяются субадаптивно, то есть непрерывно снижаются при увеличении производства. При этом, как считает целый ряд авторов, выгодна горизонтальная интеграция. Вместе с тем в данном случае возникает вопрос об оптимальных границах производства: если технология обеспечивает постоянное снижение средних издержек, то существуют ли пределы роста такой организации? Большинство исследователей полагают, что размер предприятия определяется возможностями менеджмента по эффективному управлению.

В последнее десятилетие появился целый ряд работ, объясняющих необходимость и эффективность интегрированных объединений ролью «ассиметричной информации». Суть этой теории заключается в том, что для экономических субъектов, работающих в единой технологической цепочке на условиях рыночной контрактации, часто очень сложно, а в АПК иногда и невозможно обеспечить изменившиеся параметры поставок, вне зависимости от того, вызвано ли это отклонением от описанного в контракте качества продукта, своевременности поставок, недобросовестностью поставщика или же неблагоприятными внешними условиями [4]. В таком случае следует увязывать интересы и доходы поставщиков товаров и услуг с конечной прибылью от выпуска конечного товара, что позволяет снизить риск от подобных явлений. Однако организации, производящие товары и услуги, не всегда заинтересованы в этом, так как вышеперечисленные факторы, определяющие качественные показатели продукции, не всегда зависят от поставщиков, следовательно, последние нуждаются в защите против риска, связанного с влиянием внешних условий.

Наиболее простым выходом из ситуации, когда партнеры по технологической цепочке обладают «ассиметричной информацией», является либо интеграция, либо выработка интегрированных стратегий, то есть заключение более сложных контрактов, которые позволяют частично устранить последствия «ассиметричной информации». В такие контракты включают пункты, принуждающие партнеров к снижению «информационной асимметрии». Все эти меры и при рыночной контрактной системе, и

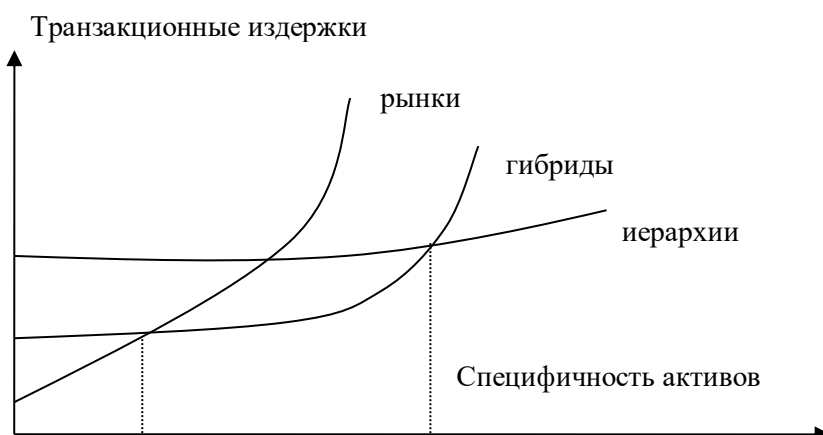
при иерархии ведут к повышению издержек на заключение новых институциональных соглашений, а также на контроль, обжалование их некачественного и (или) неполного исполнения. Но вместе с тем объяснить выбор между иерархиями, то есть интеграцией и рыночной контрактацией, с помощью только фактора технологии производства, определяющего динамику средних издержек, не представляется возможным.

Агенты рынка, принимая решение о способе организации транзакции на основе достаточной информации, выбирают между двумя альтернативами получения необходимого в производстве товара или услуги: приобретением на рынке и производством внутри организации. Большинство исследователей подчеркивают, что для минимизации производственных издержек предпочтительней рыночный способ, так как он обеспечивает наиболее действенные стимулы к эффективной поставке товаров и услуг потребителям, позволяя избежать бремени бюрократических издержек. Покупатели при этом извлекают выгоду из конкуренции альтернативных поставщиков. Эффект от экономии управленческих затрат, как части транзакционных издержек, достигается за счет разности в расходах на организацию транзакции внутри интегрированного формирования и на совершение рыночной транзакции. Как указывалось, выше, размер транзакционных издержек во многом определяется специфичностью активов, которые в свою очередь влияют на издержки по их альтернативному использованию. Так, если специфичность применяемых активов низка, низки и затраты на их альтернативное использование. В этом случае целесообразна рыночная транзакция, которая позволяет легче адаптироваться к условиям сделки и имеет преимущество в виде сильных стимулов, обеспечиваемых рынком. С ростом специфичности активов и инвестиций в них их альтернативное использование затрудняется, возникает риск оппортунистического поведения партнеров, следовательно, резко повышаются издержки, связанные с этим. В результате преимущества сильных стимулов поведения партнеров на рынке уступают требованиям гарантированного доступа к ресурсам и активам, а также устойчивого контроля за их использованием. Таким образом, выбор между двумя способами организации транзакции является выбором между комбинациями производственных и транзакционных издержек, вызванных рыночным (контрактным) взаимодействием и иерархией, как способом организации транзакции. Методология выбора между рынком и иерархией, как способом организации транзакции, подчеркивает, что после превышения некоторого уровня специфичности активов (K^*) увеличиваются

транзакционные издержки, которые перекрывают преимущества низких производственных издержек при покупке продукции на рынке. Таким образом, $\Delta C + \Delta G$ пересекает абсцисса, разграничивая области сравнительного преимущества каждой из управленческих структур. Данная теория и методология позволяют моделировать более эффективный способ организации транзакции и, как отмечает К. Менар: если планируемая степень специфичности K^* меньше, чем K , то использование рынков для осуществления транзакции предпочтительнее ее организации внутри унифицированной управленческой структуры. Симметричным образом, если $K^* > K$, то эффективное решение заключается в организации транзакции внутри фирмы, а не в совершении ее на рынке.

В последние годы в организационно-экономической теории сделан целый ряд попыток обоснования эффективности создания и функционирования гибридных форм организации транзакции, не сводящихся ни к рынку, ни к иерархиям. Эти формы, как отмечают их исследователи, включают в себя различные комбинации элементов и рынка, и иерархии, как способов организации транзакции. Суть модели в том, что между рынками и иерархиями существует зона, соответствующая такому уровню специфичности активов K_1 ниже которого эффективен рыночный способ организации транзакции (рис. 1). Если же специфичность активов выше верхнего значения зоны K_2 , то транзакционные издержки, вызванные использованием ценовой системы, издержками контрактаций и рисками, связанным с этим, оказываются настолько значительными, что организация транзакции внутри фирмы или интегрированного формирования оказывается предпочтительнее.

Вместе с тем в зоне, где специфичность активов $K_1 < K < K_2$, выбор в пользу либо рынка, либо иерархии становится нецелесообразным, в этой зоне эффективен гибридный метод организации транзакции.



К₁

К₂

Рис. 1. Выбор между тремя базовыми способами организации трансакции.

В настоящее время в результате революции в области информационных технологий появились новые управленческие структуры, позволяющие совмещать, казалось бы, совершенно противоположные способы организации трансакций. Гибридное соглашение заключают, когда активы достаточно специфичны для создания стимулов к оппортунистическому поведению рыночных партнеров по технологической цепочке и для предотвращения оппортунизма требуется опора на контрактное соглашение, включающее в себя ряд гарантий и механизмов координации, но притом уровень их специфичности недостаточен для обеспечения эффективности полной интеграции [1].

В условиях рыночной системы, характеризующейся множеством самостоятельных, обладающих всеми правами собственности агентов рынка, каждый из которых самостоятельно выбирает траекторию достижения высокой доходности, в том числе и за счет аутсорсинга, эффективный размер предприятия зависит не только от его стратегии, специализации, наличия вспомогательных и обслуживающих подразделений, ресурсов, но также и от развития рынка предприятий по производственному, техническому, агротехническому и другим видам обслуживания, то есть кооперационных и интеграционных связей в рамках регионального АПК. Если хозяйство имеет возможность свободно маневрировать ресурсами, а дальнейшая специализация является инициативой, исходящей непосредственно от производителей сельхозпродукции, каждый из них, исходя из имеющихся ресурсов, выберет рациональный размер производства и решит вопрос о включении в состав предприятия комплекса вспомогательных и обслуживающих отраслей.

Одно из основных направлений институциональных преобразований в условиях формирующегося агропродовольственного рынка — развитие институтов по организации трансакций, производственной и обслуживающей кооперации, а также рынка производственного и инфраструктурного обслуживания. Только в этом случае в России можно обеспечить свободу выбора агентом рынка между эффективными способами самостоятельного производства и передачи этой функции сторонним организациям, существенно снизить требования к оптимальной специализации, а также комплексности производства и обслуживания в аграрном предприятии. При отсутствии

же такого рынка услуг концентрация производства должна позволить эффективно применять существующие технологии.

Одной из основных форм организации гибридного способа организации транзакции является транзакция рациионирования или кооперация. Суть ее в том, что существующую асимметричность правового положения сторон рационализирует коллективный орган, дифференцирующий и специфицирующий права действующих субъектов.

Гибридные формы или гибридные соглашения являются как бы симбиозом рынков и иерархии [2]. Его суть состоит в том, что агенты рынка заключают партнерские соглашения, отношения в которых не регулируются рынком, как механизмом координации, и в основе которого лежит товарообмен, при непрерывной адаптации цен, играющих роль сигналов и определяющих выбор.

Вместе с тем агенты не являются вовлеченными в интегрированную организацию, остаются юридически независимыми и, хотя делегируют часть функций по координации и управлению руководством альянса, через контракты, самостоятельно принимают основные стратегические решения и несут по ним ответственность.

Кооперация - одна из наиболее старых и давно применяемых традиционных форм гибридных соглашений, позволяющая вошедшим в кооперацию предприятиям использовать специфические рыночные возможности, которые отдельно взятыми фирмами не могут быть реализованы [3].

Их преимущества обусловлены тем, что они обеспечивают достаточную степень структурной координации, там, где потребность в ней диктуется участием агентов рынка в единой технологической цепи, либо организационной синергетикой. Это способствует уменьшению неопределенности и снижению рисков. В условиях, когда все участники альянса остаются юридически независимыми, власть, по выражению К. Менара, использует концепцию «власти — как убеждения», то есть осознанного и добровольного делегирования прав, связанных с принятием решений по определенному кругу вопросов в пользу координирующей инстанции.

Гибридные организации видят в таких альянсах способ получения дополнительной ренты при сохранении организационной автономии и определенной степени конкуренции.

Наиболее полным следует считать определение гибридных форм, данное К. Менаром: «Гибридные формы представляют собой институциональные соглашения,

фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономию в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других — координирующими действия с помощью формальных соглашений».

Таким образом, наши исследования позволили углубить представление о сельхозкооперации, как о процессе, в основе которого лежат институциональные предпосылки, связанные с перераспределением и добровольным делегированием прав, связанных с принятием решений по определенному кругу вопросов в пользу координирующей инстанции.

С другой стороны, эффективность сельскохозяйственной кооперации, как и любого организационно-экономического процесса необходимо рассматривать с точки зрения его достоинств и результатов. При этом необходимо видеть (и в этом отличие нашей позиции от позиций других авторов) и те отрицательные стороны и явления, которые возникают при данном способе организации трансакций.

Достоинства гибридного способа организации трансакций, каким является кооперация по сравнению с контрактной или рыночной формой заключается в значительном снижении уровня неопределенности и рисков при достаточном уровне автономности и адаптивности.

Достоинства кооперации по сравнению с интегрированной организацией, имеющей жесткую иерархию и директивное планирование, заключается в сохранении высокого уровня самостоятельности, автономности и адаптивности при резком снижении неопределенности и рисков и симметричности информации.

Вместе с тем недостатками, по сравнению с рыночной контрактной организацией трансакций, являются наличие в системе выраженного уровня неопределенности и наличие, хотя и минимального, риска.

Список литературы

1. Балашова И.В. Организация сельскохозяйственной производственной кооперации в Республике Адыгея//Новые технологии. 2009. № 1. С. 49-54.
2. Балашова И.В. О проблемах кооперативного сектора экономики России//Новые технологии. 2007. № 4. С. 83-85.

3. Рысьмятов А.З., Балашова И.В., Дьяков А.А. Экономические циклы и кризисы как часть механизма поиска баланса между инновациями и стабильностью//Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 970-973.

4. Рысьмятов А.З., Балашова И.В., Осенний В.В. Схемы взаимодействия интегратора с производителями сельскохозяйственной продукции//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 55. С. 157-169.

5. Терещенко Т.А. Стратегия интеграционного развития молочно-продуктового подкомплекса АПК Краснодарского края. В сборнике: Экономика и бизнес. Взгляд молодых Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Челябинск, 2007. С. 11-15.

6. Балашова И.В., Терещенко Т.А. Внедрение энергосберегающих технологий в целях повышения эффективности работы пищевых предприятий. // Новые технологии. 2018. № 1. С. 171-176.

7. Терещенко Т.А. Экономическая эффективность производства и переработки молока. // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 6. С. 13.