

УДК 338.436

UDC 338.436

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЙНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

INSTITUTIONAL CONCEPTS AND THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASIS OF AGRICULTURAL COOPERATION

Рысьмятов Александр Закирович
д.э.н., профессор

Rysmyatov Alexander Zakirovich
Dr. Sci.Econ., professor

Балашова Ирина Владимировна
соискатель

Balashova Irina Vladimirovna
competitor

Осенний Виталий Витальевич
аспирант
Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

Osenniy Vitaliy Vitalyevich
post-graduate student
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Рассмотрены транзакция, ее виды, транзакционные издержки. Показано, что отсутствие адекватных рынку институтов аутсорсинга сдерживает дальнейшее развитие кооперации. Систематизированы институциональные теоретические, методологические и методические подходы к обоснованию эффективности сельскохозяйственной кооперации

We consider the transaction, its types and transaction costs. It has been shown, that the lack of adequate market institutions of outsourcing hampers efficient development cooperation. Institutional theoretical, methodological and methodical approaches to the justification of the efficiency of agricultural cooperation are systematized

Ключевые слова: АПК, ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, АУТСОРСИНГ, КООПЕРАЦИЯ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Keywords: AGRICULTURAL COMPLEX, TRANSACTION COSTS, OUTSOURCING, COOPERATION, SPECIALIZATION AND CONCENTRATION OF PRODUCTION

Современные потребности регионального развития, практика хозяйствования и реформирования АПК выдвинули новые проблемы, связанные с формированием и развитием институтов регионального рынка. И хотя институционально-рыночным изменениям в экономике АПК посвящен целый ряд работ, недостаточная разработанность теоретических, методологических и методических подходов к решению данной проблемы, а также ее актуальность обусловили выбор темы исследований.

Сложность и многоплановость рыночной системы определяют неоднозначность и сложную природу выбора наиболее эффективного способа организации транзакции. 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 транзакции 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.

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. С точки зрения технологии, оптимальный размер хозяйствующего субъекта определен функцией его средних и предельных издержек, которые в большинстве случаев изменяются следующим образом: средние издержки на единицу продукции с ростом производства до определенного момента снижаются, а потом начинают повышаться; предельные издержки постоянно растут, что в совокупности с колебанием средних издержек обеспечивает сначала снижающуюся, а затем возрастающую отдачу.

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. 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 вышперечисленные 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 «асимметричной информацией», является либо интеграция, либо выработка интегрированных стратегий, то есть заключение более сложных контрактов, которые позволяют частично устранить последствия «асимметричной 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.

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 контракций 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.

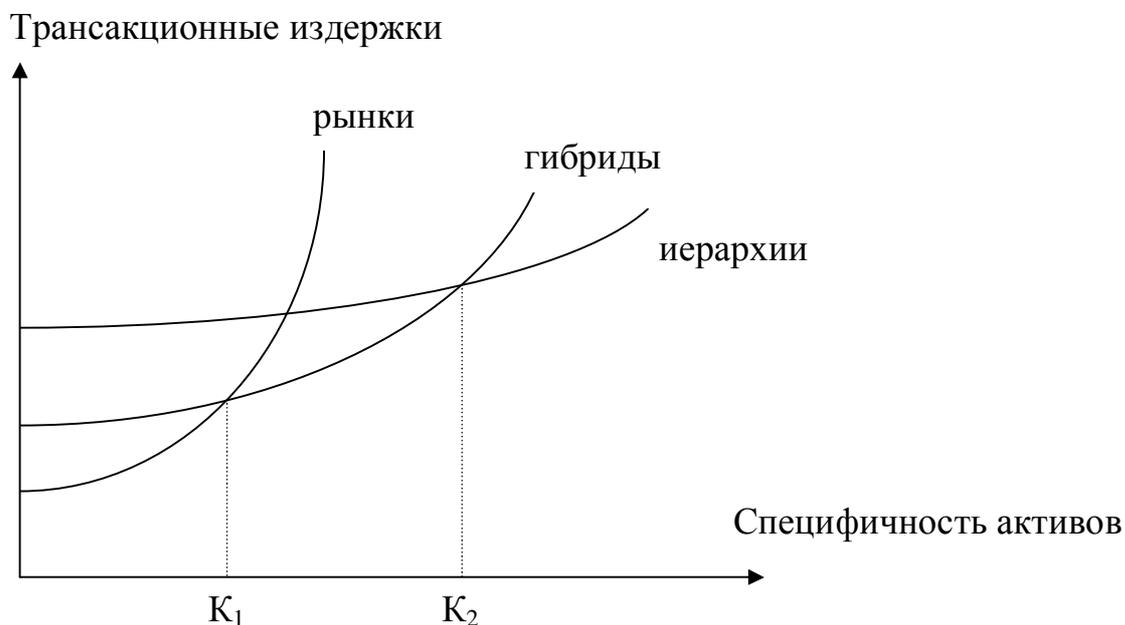


Рис. 1. Выбор между тремя базовыми способами организации транзакции

В настоящее время в результате революции в области информационных технологий появились новые управленческие структуры, позволяющие совмещать, казалось бы, совершенно противоположные способы организации транзакций. 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 при том уровень их специфичности недостаточен для обеспечения эффективности полной интеграции» [2].

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 трансакции является трансакция рационирования 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, которые являются как бы симбиозом рынков и иерархии» [1]. 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 руководству 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. 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

определенный 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 автономность в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других – координирующими действия с помощью формальных соглашений»[3].

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 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.

Литература:

1. Williamson O. E. Transaction Cost Economics: How It Works, Where It Is Headed // The Economist. 1998.
2. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591с.
3. Menar C. The Economics of Hybrid Organisations / Journal of Institutional and Theoretical Economics, 2003.