

ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В РАЗРЕЗЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Специальность: *Экономика и управление народным хозяйством*

Направление: *Экономическая теория*

Автор: *А.Н. БУЛАТОВ, к.э.н., старший преподаватель кафедры общего менеджмента Казанского государственного финансово-экономического института*

В статье рассмотрена сущность промышленной кооперации с точки зрения институциональной и неинституциональной экономических теорий, так как исследуемое явление можно представить также в широком смысле, как систему социально-экономических отношений.

The article describes the essence of industrial cooperation in terms of institutional and neoinstitutional economic theories, since the phenomenon under investigation can also be represented in a broad sense, as a system of socio-economic relations.

Ключевые слова: промышленная кооперация, неинституциональная теория, институциональная теория, агентская модель.

Keywords: industrial cooperation, neoinstitutional theory, institutional theory, agency model.

Институциональная и неинституциональная экономическая теория позволяют рассмотреть промышленную кооперацию и как одно из состояний возможного равновесия хозяйствующих субъектов в процессе рыночного взаимодействия (с позиций теории игр), и как инструмент снижения уровня транзакционных издержек.

Вообще, анализ промышленной кооперации в учебных пособиях и иных источниках традиционно проводится в неоклассическом ключе. Промышленная кооперация обычно (и совершенно справедливо) рассматривается как следствие процессов общественного разделения труда и специализации производства; ее функции сводятся к снижению издержек производства и обращения, а также к минимизации уровня предпринимательского риска.

По нашему мнению, рассмотрение промышленной кооперации лишь в русле неоклассической экономической теории является недостаточным, особенно при понимании исследуемого нами явления в широком смысле, как особой системы социально-экономических отношений или, если угодно, своеобразного института.

В современной теории игр – одном из основных направлений неинституциональной экономики (Дж. Нэш, Г. Оуэн, Р. Льюис и др.) – выделяют четыре проблемы, которые возникают в процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов: проблемы координации, совместимости, кооперации и справедливости [2]. Проблема кооперации в теории игр это ситуация, когда “равновесие по Нэшу существует, оно единственно, но Парето-неоптимально... И в этой ситуации введение институционального ограничения... обеспечивает достижение оптимального по Парето результата” [2]. Отметим, что равновесием по Парето является такое состояние, при котором ни один из субъектов взаимодействия (в нашем случае – участников кооперационного процесса) не может улучшить свое состояние, не ухудшив при этом состояние другого участника (других участников). По сути, Парето-оптимальное состояние является идеальным вариантом формирования и развития отношений промышленной кооперации, поскольку в его рамках существует взаимная ответственность участников кооперационного процесса, исключаются их некорректные действия в отношении друг друга, такие как, например, целенаправленное неисполнение договорных обязательств, промышленный шпионаж и т.п.

Равновесием по Нэшу является такое состояние участников процесса взаимодействия, при котором ни один из участников не может улучшить свое положение в одностороннем порядке. Равновесие по Нэшу в краткосрочном периоде может быть даже более выгодным, чем равновесие по Парето, однако оно является неустойчивым. Применительно к промышленной кооперации, по нашему мнению, ситуация равновесия по Нэшу, на наш взгляд, не является удовлетворительной, поскольку кооперация – это по определению долгосрочный процесс, и краткосрочного, пусть даже и выгодного, но неустойчивого равновесия для ее организации явно недостаточно.

Соответственно, как демонстрирует теория игр, для превращения равновесия по Нэшу в равновесие по Парето, то есть для формирования отношений промышленной кооперации на долгосрочной взаимовыгодной основе, необходимо введение в систему координат некоей нормы или института. В качестве такого рода института может выступать государственное регулирование.

По сути, государство либо некие негосударственные промышленные ассоциации, обладающие достаточным авторитетом, могут создавать условия для формирования максимально эффективных отношений промышленной кооперации. Так, например, государство может выступать инициатором создания биржи субконтрактации – одного из частных случаев промышленной кооперации, движущей силой создания промышленных кластеров – одной из наиболее комплексных и эффективных на сегодняшний день форм организации кооперационных отношений. В этих и подобных

случаях устанавливается равновесие по Парето, то есть отношения промышленной кооперации приобретают долгосрочный, устойчивый и максимально взаимно корректный характер.

При этом, разумеется, важно, чтобы государство при организации условий для формирования и прогрессивного развития отношений промышленной кооперации выступало именно как объективный, независимый субъект, создающий институциональные, инфраструктурные и иные условия. В том случае, если отдельные представители государства при организации отношений промышленной кооперации преследуют свои частные, эгоистические, в том числе коррупционные, интересы, ни о каком Парето-оптимальном состоянии участников кооперационных отношений не может идти и речь.

О важности теории игр для понимания сути промышленной кооперации свидетельствует и тот факт, что в 2005 г. Нобелевскую премию по экономике получили Р. Ауманн и Т. Шеллинг «за расширение понимания проблем конфликта и кооперации с помощью анализа в рамках теории игр». Т. Шеллинг, в частности, убедительно доказал, что периодические конфликты между кооперантами могут играть положительную роль, совершенствуя их позиции и рационализируя структуру кооперационного взаимодействия [3]. Подобное понимание, по нашему мнению, в полной мере вписывается в рамки марксистской парадигмы социально-экономического взаимодействия. При этом следует отметить, что конфликт между кооперантами не должен быть изначально деструктивным, должен иметь несколько сценариев удовлетворительного разрешения.

Другим важным направлением неинституциональной экономической теории является теория транзакционных издержек. Под транзакционными издержками традиционно понимаются “все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий” [2]. В их состав, в частности, входят затраты на поиск и обработку информации, судебные издержки, страховые взносы и т.п.

Социально-экономическая роль промышленной кооперации в контексте данной теории заключается в том, что отношения промышленной кооперации позволяют в долгосрочном периоде минимизировать транзакционные издержки всех участников кооперационных отношений. Так, участникам процесса промышленной кооперации приходится тратить меньше средств на поиск и обработку информации, у них меньше риски возникновения хозяйственных споров и связанных с ними судебных издержек и т.п.

В целом, по нашему мнению, институциональная экономическая теория позволяет рассмотреть промышленную кооперацию не просто как одну из форм организации производства, но как важный социально-экономический

институт. Институционализация промышленной кооперации имеет место тогда, когда кооперационные отношения принимают распространенный, устойчивый характер, когда появляется обширное специальное законодательство, регулирующее отношения промышленной кооперации и отдельных ее видов, когда вступление в отношения промышленной кооперации качественным образом видоизменяет и совершенствует само содержание экономической деятельности хозяйствующих субъектов и т.д.

В наиболее общем виде содержание промышленной кооперации в контексте институциональной и неоинституциональной парадигм можно представить следующим образом (рис. 1).



Рисунок 1 – Социально-экономическое значение промышленной кооперации в парадигме институциональной и неоинституциональной экономической теории

Институционализация промышленной кооперации способна принести долгосрочный положительный экономический эффект не только для самих участников такого рода отношений, но и для государства в виде налогов, а

также для общества в целом (рис. 1). Социальный эффект промышленной кооперации проявляется, в частности, в создании новых рабочих мест, в повышении стабильности предпринимательской деятельности и, соответственно, снижении риска задержек заработной платы работающих и т.п.

Также одним из направлений эволюции неинституциональной школы экономической мысли исследования экономического поведения хозяйствующих субъектов выступает так называемая “агентская модель” (рис. 2).

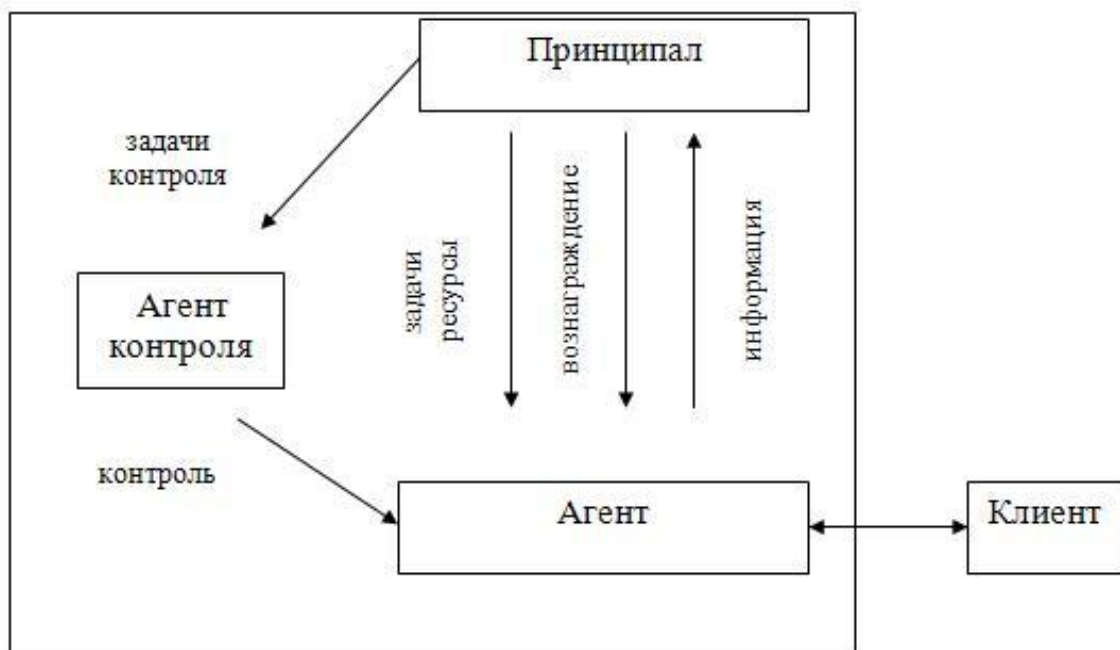


Рисунок 2 – Агентская модель исследования некоторых форм отношений промышленной кооперации

Основные участники агентских отношений таковы:

1. Принципал – некое лицо, которое обладает определенными ресурсами (деньги, материальные ценности, власть и т.п.), намерено использовать данные ресурсы для достижения своих целей, однако не в состоянии в силу объективных причин осуществлять это непосредственно.
2. Агент – лицо, которому принципал делегирует часть своих функций, наделяет ресурсами и выплачивает за осуществление этих функций вознаграждение. Агент обязан реализовывать свои функции исключительно в интересах принципала; за ненадлежащее же исполнение указанных функций он несет ответственность.
3. Агент контроля (лицо, не всегда присутствующее в агентской модели) – лицо, которое принципал “нанимает” для осуществления функции надзора за деятельностью агента.
4. Клиент (лицо, в явной форме не присутствующее в рамках агентской модели) – некое третье лицо, вступающее в те или иные взаимоотношения с

агентом, как правило, по поводу использования принадлежащих принципалу ресурсов и характера реализации агентом задач принципала.

Применительно к промышленной кооперации агентская модель может быть использована для исследования, в частности, такой ее формы, как аутсорсинг, когда один из участников кооперационных отношений (принципал) передает часть своих бизнес-процессов на долгосрочной взаимовыгодной основе специализированной организации (агенту). Также в качестве примера агентских отношений в системе промышленной кооперации можно привести отношения франчайзинга.

Клиентом в рамках агентской модели промышленной кооперации в форме аутсорсинга может выступать, например, некое третье лицо, незаинтересованное в эффективном формировании и развитии аутсорсинговых отношений (например, конкурент промышленного предприятия, заключившего договор аутсорсинга) или просто отвлекающее аутсорсера от выполнения его непосредственных обязанностей (например, другой контрагент).

Для эффективного выполнения собственных задач принципал иногда вынужден нанимать агента контроля, что, разумеется, стоит дополнительных затрат (рис. 2). Эти и иные затраты, связанные с осуществлением контроля принципала над действиями агента, называют агентскими издержками. Агентские издержки не возникали бы, если бы принципал непосредственно, не прибегая к услугам агента, осуществлял собственные функции. Однако последнее зачастую невозможно чисто технически. Таким образом, агентские издержки – это неизбежные затраты, возникающие в процессе делегирования полномочий принципала агенту.

В процессе осуществления агентских отношений промышленной кооперации может возникать ряд проблем, порождаемых следующими возможными обстоятельствами:

- 1) агент может быть попросту недостаточно эффективен; компетентность агента, его профессионализм, уровень его организации могут не соответствовать степени сложности задач, поставленных принципалом;
- 2) принципал может неэффективно поставить перед агентом задачу и обеспечить ресурсами;
- 3) агент может стать принципалом, наняв для решения задач, поставленных перед ним его принципалом, своего собственного агента; так, например, аутсорсер может нанять субаутсорсера;
- 4) агент располагает собственными целями, отличными от целей принципала;
- 5) цели агента могут вступать в конфликт с целями принципала (т.н. агентский конфликт);

б) у агента может возникнуть соблазн использовать ресурсы принципала для достижения своих целей, а не целей принципала (такое поведение часто называют оппортунистическим).

Таким образом, с позиций агентской модели промышленная кооперация представляет собой компромисс между агентом и принципалом в рамках достижения общей цели предприятия. В общем случае, чем меньше риск возникновения выделенных выше агентских противоречий, тем выше эффективность промышленной кооперации в целом.

Следует отметить, что универсальных способов минимизации агентских противоречий в процессе промышленной кооперации не существует – они достаточно индивидуальны для каждого конкретного хозяйствующего субъекта.

В общем случае, по нашему мнению, риск возникновения деструктивных агентских конфликтов существенно ниже в том случае, если промышленная кооперация институционализована в рамках той или иной экономической системы – государства или региона.

В целом, в контексте институциональной парадигмы, предполагается наличие следующих основных элементов:

- а) обширное, внутренне непротиворечивое законодательство в области промышленной кооперации;
- б) действенность судебной защиты участников процесса промышленной кооперации;
- в) эффективная государственная поддержка отношений в рамках промышленной кооперации;
- г) наличие инфраструктуры промышленной кооперации (биржа субконтракта, аутсорсинговые фирмы, отраслевые ассоциации участников промышленной кооперации и т.д.);
- д) наличие у предприятий обоснованной стратегии промышленной кооперации и т.д.

Список литературы

1. Антикоррупционная политика / Под ред. Г.А. Сатарова: – М.: Индем, РА Спас, 2005. – с.25
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – с.82.
3. Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007.