

К.К.Шебеко, кандидат экономических наук

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

УДК 338.439.5

Институциональные аспекты форм работы операторов рынка продовольствия в каналах товародвижения

В статье с использованием инструментария теории транзакционных издержек и теории контрактов излагается алгоритм выбора оптимальной формы сделок операторов рынка продовольствия. Предлагаемый подход позволяет решить вопрос о целесообразности самостоятельной работы операторов на рынке либо создания подконтрольных структур, которые могут учреждаться операторами рынка продовольствия для укрепления своих позиций в каналах товародвижения.

Использована методика оценки уровня транзакционных издержек на основе ординалистских подходов, что позволило обосновать целесообразные формы работы основных операторов рынков продовольствия в каналах товародвижения.

The article provides the optimal algorithm for the deals made by food market operators, based on the theory of transactions costs and the theory of contracts. The proposed approach allows solving the problem of independent work of the operators in the market or creating accountable structures, which may be used by the operators to strengthen their position in the commodity channels

The method of assessing the level of transactions costs on the basis of ordinal approach has been used. It allowed to justify the forms of the work of food markets operators in the commodity channels.

Решающее значение для принятия решения о создании фирмы имеет величина транзакционных издержек. Если они ниже при организации транзакций внутри фирмы по сравнению с транзакциями на рынке, создание фирмы целесообразно. Однако трудности с измерением транзакционных издержек являются одним из главных препятствий применения этой теории на практике. В последние годы в экономической науке предложен ординалистский подход к оценке транзакционных издержек, заключающийся в определении лишь соотношения различных их уровней и отказе от претензий на оценку их абсолютной величины (1, с. 269). Сопоставление транзакционных издержек, возникающих при различных вариантах совершения сделки, дает возможность ограничиться экспертной оценкой их величины. Тогда алгоритм выбора оптимальной формы конкретной сделки можно осуществить в два этапа (рис.). На первом этапе сравниваются транзакционные издержки, возникающие при использовании различных типов контрактов: классического, неоклассического и имплицитного (2, с. 1547). Если выясняется, что предпочтительнее имплицитный контракт, то сравниваются транзакционные издержки в рамках альтернативных организационных структур. В общем виде сравнительные преимущества контрактов и организационных структур разработаны Уильямсоном (1, с. 281; 2, с. 1556).

Использование данной теории в качестве методической основы позволяет решить вопрос о целесообразности самостоятельной работы операторов на рынке либо создания подконтрольных структур, которые могут учреждаться операторами рынка продовольствия для укрепления своих позиций в каналах товародвижения.

В рамках теории организации эта проблема сводится к выбору типа контракта, который характеризует отношения между учредителями и различными уровнями системы управления создаваемой фирмой. Классический контракт четко и исчерпывающе определяет все условия взаимодействия сторон. Им-

плицитный же в принципе исключает четкое определение условий взаимодействия, так как предполагает их спецификацию в ходе реализации контракта. Неоклассический контракт объединяет в себе характеристики классического и имплицитного контрактов. Отличительной его особенностью является отход сторон от выполнения обязательств в случае наступления непредвиденных ситуаций.

Классический контракт обеспечивает возможность замены участников сделки и предполагает нейтральное отношение сторон к риску. В рамках неоклассического контракта замена сторон затруднена. Он также предполагает нейтральное отношение сторон к риску. Имплицитный контракт предполагает жесткую зависимость результатов от способности сторон к совместной деятельности. Одна из сторон нейтральна к риску, другая — противник риска.

Классический контракт предполагает полную оговоренность всех деталей сделки. Неоклассический предполагает возможность корректировки условий сделки. Суть же имплицитного контракта сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне.

В рамках классического и неоклассического контрактов стороны сохраняют независимость. Имплицитный предполагает делегирование права контроля деятельности.

Классический контракт заключается на краткосрочный период, неоклассический — на среднесрочный и долгосрочный, имплицитный — на долгосрочный.

Классический контракт в случае возникновения непредвиденных обстоятельств перезаключается на новых условиях. Стороны неоклассического контракта проводят переговоры по согласованию позиций и применяют тактику взаимных уступок с учетом опыта взаимодействия за все время их взаимоотношений. Имплицитный контракт предполагает подчинение одной стороны решениям другой.

Для классического контракта характерны сильные стимулы для выполнения условий контракта, так как



Рис. Алгоритм выбора формы совершения сделки

Таблица 1. Выбор типа контракта для хозяйств населения

Критерии	Рей- тинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,05	0,05	0,10	0,15
Эффективность контроля	0,40	1,20	0,80	0,40
Автономная адаптация участников к изменениям	0,10	0,10	0,20	0,30
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,40	1,20	0,80	0,40
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,05	0,05	0,10	0,15
Сумма баллов	1,00	2,60	2,00	1,40
Итоговое место	X	3	2	1

вознаграждение сторон жестко привязано к выполнению конкретных обязательств. Поскольку неоклассический контракт позволяет сторонам ссылаться на непредвиденные обстоятельства в качестве причины невыполнения обязательств, стимулы выполнения договоренностей оцениваются как средние. Имплицитный контракт предполагает слабые стимулы для выполнения обязательств, так как одна из сторон получает вознаграждение, как правило, в фиксированном виде.

Санкции за неисполнение условий контракта также существенно различаются. Для классического контракта характерно использование правовых инструментов, зафиксированных в самом контракте. Стороне, не выполнившей обязательства по неоклассическому контракту, грозит потеря репутации, приобретенной за весь период взаимодействия сторон. Имплицитный контракт предполагает в этом случае менее выгодные условия компенсации за делегированное право контроля. Ряд факторов ограничивает эффективность применения процедуры разрешения конфликтов. Для классического контракта это цена доступа к закону и ограниченность информации, которая находится в распоряжении суда. Для неоклассического контракта это цена внезаконности. Возможности в рамках имплицитного контракта ограничиваются издержками на осуществление контроля и потенциальным расторжением контракта стороной, делегировавшей права контроля.

Критерии выбора контракта операторами оптовых рынков оценены по трехбалльной шкале. Наивысший балл — 1. Сумма показателей рейтинговой оценки рав-

на единице. В случае выбора классического контракта анализируемый оператор самостоятельно осуществляет сделку с контрагентом на рынке. В случае выбора неоклассического контракта с контрагентом вступают в сотрудничество, не теряя при этом независимость (например, франшиза). При выборе имплицитного контракта операторы образуют предприятие на условиях взаимоотношений «принципал-агент».

Для хозяйств населения при выборе варианта реализации излишков продукции важное значение имеют два критерия — согласованная адаптация участников сделки к изменениям и, в силу этого, эффективность контроля (табл. 1). Важность согласованной адаптации обусловлена незначительными возможностями перемещения продукции на другие рынки и существующими явлениями локального монополизма со стороны потенциальных покупателей. Сила стимулов имеет значительно меньшее значение в силу простоты содержания сделки. Автономная адаптация также не имеет большого значения в силу специфики производственной деятельности хозяйств населения, ориентированной на удовлетворение собственных потребностей в сельскохозяйственной продукции. Доступность правовых процедур оценивается невысоко в связи с незначительностью сделок по объемам продукции.

Расчеты показывают, что в такой ситуации хозяйствам населения предпочтительнее работать на рынке через создаваемые и контролируемые ими предприятия, которые, как показывают исследования, строятся на кооперативной основе.

Таблица 2. Выбор типа контракта для сельскохозяйственных предприятий

Критерии	Рей- тинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,1	0,1	0,2	0,3
Эффективность контроля	0,3	0,9	0,6	0,3
Автономная адаптация участников к изменениям	0,1	0,1	0,2	0,3
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,4	1,2	0,8	0,4
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,1	0,1	0,2	0,3
Сумма баллов	1,0	2,4	2,0	1,6
Итоговое место	X	3	2	1

Согласованная адаптация для сельскохозяйственных предприятий к непредвиденным обстоятельствам с партнерами по сделке важна в силу того, что конкуренция среди сельскохозяйственных производителей близка к совершенной и они имеют низкую скорость перемещения ресурсов из отрасли в отрасль, так как в организации производственного процесса существенную роль играют биологические факторы (табл. 2). Как следствие, велико значение такого критерия, как эффективность контроля. Другие критерии имеют примерно равное значение для выбора формы сделки. Данные таблицы 2 показывают, что в интересах сельскохозяйственных предприятий укреплять свои позиции на рынке путем создания подконтрольных им предприятий.

Для предприятий розничной торговли, приобретающих на рынке сельскохозяйственную продукцию, важное значение имеет контроль за условиями выполнения сделки, так как предметом сделки выступают в основном продукты с ограниченным сроком хранения и розничные торговцы реализуют их без переработки, что предъявляет повышенные требования к их качеству. Существенно и то, что предприятия розничной торговли наиболее зависимы от колебаний цен. Сила стимулов имеет меньший рейтинг, так как процедура смены партнера по сделке проста. Другие критерии имеют примерно равное значение при выборе формы сделки. Анализ данных таблицы 3 не позволяет сделать однозначного вывода о поведении предприятия розничной торговли, что указывает на равную вероятность возможных исходов. Такое заключение подтверждается и

практикой действий в каналах товародвижения розничных торговцев других стран.

Такое же положение складывается и по предприятиям общественного питания (табл. 4). Для них возрастает значение автономной адаптации к непредвиденным обстоятельствам, так как они используют продукцию в качестве сырья и имеют больше возможностей реагирования на конъюнктурные изменения и в выборе партнеров. В то же время велико значение согласованной адаптации в силу локальности рынка, на котором оперируют данные предприятия.

Для перерабатывающих предприятий возрастает значение автономной адаптации к непредвиденным обстоятельствам в силу того, что им приходится оперировать не только на рынке сырья, но и, главным образом, на рынке продукции собственного производства (табл. 5). Значение эффективности контроля и силы стимулов выполнения обязательств по контракту велико, так как предприятие стремится контролировать цены на сырье и обеспечить его поступление в соответствии с производственной программой. Результаты расчетов показывают предпочтительность для данного оператора оптового рынка работать преимущественно на условиях классического контракта.

Для такого значимого оператора как оптовое предприятие первоочередное значение имеют сила стимулов для выполнения контракта и возможность использовать правовые процедуры в случае оппортунистического поведения партнера по сделке (табл. 6). Такой характер сделок обуславливает более низкий рейтинг эффективности контроля. Данные таблицы 6

Таблица 3. Выбор типа контракта для предприятий розничной торговли

Критерии	Рейтинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,1	0,1	0,2	0,3
Эффективность контроля	0,3	0,9	0,6	0,3
Автономная адаптация участников к изменениям	0,2	0,2	0,4	0,6
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,2	0,6	0,4	0,2
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,2	0,2	0,4	0,6
Сумма баллов	1	2,0	2,0	2,0
Итоговое место	X	1-3	1-3	1-3

Таблица 4. Выбор типа контракта для предприятий общественного питания

Критерии	Рейтинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,1	0,1	0,2	0,3
Эффективность контроля	0,2	0,6	0,4	0,2
Автономная адаптация участников к изменениям	0,3	0,3	0,6	0,9
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,3	0,9	0,6	0,3
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,1	0,1	0,2	0,3
Сумма баллов	1	2	2	2
Итоговое место	X	1-3	1-3	1-3

Таблица 5. Выбор типа контракта для перерабатывающих предприятий

Критерии	Рей- тинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,20	0,20	0,40	0,60
Эффективность контроля	0,30	0,90	0,60	0,30
Автономная адаптация участников к изменениям	0,40	0,40	0,80	1,20
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,05	0,15	0,10	0,05
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,05	0,05	0,10	0,15
Сумма баллов	1,00	1,70	2,00	2,30
Итоговое место	X	1	2	3

Таблица 6. Выбор типа контракта для оптового предприятия

Критерии	Рей- тинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,25	0,25	0,50	0,75
Эффективность контроля	0,10	0,30	0,20	0,10
Автономная адаптация участников к изменениям	0,20	0,20	0,40	0,60
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,20	0,60	0,40	0,20
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,25	0,25	0,50	0,75
Сумма баллов	1	1,60	2,00	2,40
Итоговое место	X	1	2	3

Таблица 7. Выбор типа контракта для оптового посредника

Критерии	Рей- тинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,3	0,3	0,6	0,9
Эффективность контроля	0,1	0,3	0,2	0,1
Автономная адаптация участников к изменениям	0,3	0,3	0,6	0,9
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,1	0,3	0,2	0,1
Доступность правовых процедур разрешения конфликта	0,2	0,2	0,4	0,6
Сумма баллов	1,0	1,4	2,0	2,6
Итоговое место	X	1	2	3

показывают, что оптовое предприятие будет выступать на рынке в качестве самостоятельного оператора, применяя для совершения сделок преимущественно классические контракты.

Для оптового посредника в соответствии со спецификой его деятельности имеет большое значение сила стимулов выполнения обязательств по контракту и автономная адаптация к непредвиденным обстоятельствам. Эти критерии в данном контексте обусловили и сравнительно высокий рейтинг доступности правовых процедур разрешения конфликта. Анализ данных таблицы 7 позволяет предположить, что предпочтительной формой взаимодействия с партнерами для оптового посредника будет классический контракт.

Таким образом, приведенная методика оценки транзакционных издержек позволяет обосновать целесообразные формы работы операторов рынков продовольствия в каналах товародвижения.

Литература

1. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – P. 265-293.
2. Williamson O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes // Journal of Economic Literature. – 1981. – Vol. 19. – № 4. – P. 1537-1564.