
ЖУРНАЛ ВЗГЛЯДЫ КРЕАТИВНОГО ОБЩЕСТВА

Том 10, Выпуск 1,2 2021

ISSN 2409-1995

ВЗГЛЯДЫ КРЕАТИВНОГО ОБЩЕСТВА

Научно-популярный журнал

Периодическое издание

№ 1,2 (10) / 2021

Редакционная коллегия:

Главный редактор:

Николаев Дмитрий Валентинович, кандидат экономических наук, доцент

Соредакторы:

Стецюк Виктор Викторович, кандидат экономических наук, доцент

Сащенко Анна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Верхотуров Дмитрий Анатольевич, старший преподаватель

Е-mail: z1415@ya.ru

Сайт журнала: www.iplcs.com

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации: Эл №ФС77-59463.

Журнал индексируется РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) в научной электронной библиотеке www.elibrary.ru.

СОДЕРЖАНИЕ

Коваль В.В., Коренюгина В. Н., Обедкина Д. П., Павлова М.М. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ РОССИИ: ВЫГОДЫ ПРОТИВ ЛИЧНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ФЕРМЕРОВ	4
Горбачева А.Р., Свистильник Я.О., Смолярчук Е.Д., Феофилактова А.В. ПРОБЛЕМА ОПОРТУНИЗМА НА РЫНКЕ ГОСЗАКУПОК.....	15
Антипьев С.Ю., Армаева А.А., Иванова С.В., Тишковец В.С. ПРОБЛЕМА ИЗДЕРЖЕК КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ НА ФОНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ БЛАГ ВЫШЕ ОПТИМАЛЬНОГО... ..	25
Журавлев М.К., Коваленко С.С., Корниенко Ю.А., Шумилова Д.Д. ПРОБЛЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЧЕРЕЗ ЭФФЕКТИВНЫЕ КОНТРАКТЫ.....	37
Жеванник Д.Д., Мкоян Т.Э., Хмельницкий В.Я. КАК НАЙТИ ХОРОШЕГО РАБОТНИКА НА РЫНКЕ ТРУДА?	51
Соколова Е.Д., Глухова З.В., Шульга Ю.С. ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА СПОСОБА ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЕЙ ПРИ ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ	61
Ермолаев М.Ю., Рокина И.И., Дереповка К.И. КАПСУЛЬНЫЕ ОТЕЛИ: ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА И ОПТИМАЛЬНАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ	74

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ РОССИИ: ВЫГОДЫ ПРОТИВ ЛИЧНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ФЕРМЕРОВ

Коваль Виктория Витальевна¹

Коренюгина Вероника Николаевна²

Обедкина Дарья Павловна³

Павлова Марина Мирославовна⁴

Аннотация.

Рассматривается проблема сельскохозяйственной кооперации в современной России. Государство оказывает активную поддержку для развития фермерских кооперативов, но, как оказывается, этого недостаточно для фермеров. В ходе работы были проанализированы причины сложившейся ситуации и установлено каким образом стимулировать мелких российских фермеров объединяться в кооперативы. На основе обзора научных статей были отмечены положительные стороны кооперации и преимущества коллективной собственности для обоснования необходимости стимулирования. В ходе исследования была построена модель, позволяющая решить данную проблему. Для этого были рассмотрены теоретические аспекты коллективной собственности в рамках российских реалий, на основе чего были выделены факторы, оказывающие положительное влияние на коллективную собственность. Проанализировав все факты, было предложено решение создания “экспериментального” кооператива, целью которого является наглядная демонстрация мелким фермерам преимуществ коллективной собственности и действий. Экспериментальная форма дает фермерам возможность на практике узнать о преимуществах и недостатках кооператива. После участия в “тренировочном варианте” фермеры уже самостоятельно смогут принять решение о работе в одиночку или в виде кооператива. Таким образом, мы получим оптимальные условия для стимулирования фермеров к объединению в кооперативы.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, фермеры, кооперация.

Введение.

Несмотря на то, что крупные фермерские хозяйства в большинстве своем являются двигателями сельскохозяйственного развития, мелкие и средние - не менее важны для экономики государства, так как они выступают в роли источника новых рабочих мест,

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

⁴ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

являются фактором общей социальной стабильности, формируют конкуренцию и др. Но в ходе своего функционирования эти фермерские хозяйства сталкиваются с рядом проблем - для развития сельского хозяйства требуются большие затраты, которые не могут не повлиять на себестоимость и, соответственно, цену, что снижает конкурентоспособность предприятия и востребованность товаров. Если же крупные хозяйства справляются с этим за счет больших объемов производства без значительного увеличения цены, то оставшимся приходится трудно. В этом случае на помощь может прийти кооперация, которая снижает издержки за счет экономии от масштаба, открывает новые рынки сбыта продукции, увеличивая объемы поставки, помогает расширить ассортимент, дает возможность конкурировать с более крупными фермерскими хозяйствами и открывает доступ к взаимному кредитованию членов кооперации. Сразу же хочется отметить, что общей собственностью фермеров, вступающих в кооператив, являются техника, оборудование и другие производственные материалы.

Российское правительство также подчеркивает важность кооперации мелких и средних производителей сельскохозяйственной продукции. В нашей стране ведется активная поддержка и финансовое стимулирование развития фермерских кооперативов - действует "Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы", среди основных мероприятий которой были "предоставление грантов на создание крестьянских (фермерских) хозяйств, субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам, предоставление грантов на бытовое обустройство начинающих фермеров, предоставление субсидий в части первого взноса при лизинге сельскохозяйственной техники, оборудования и скота, компенсаций части затрат на строительство фермерских хозяйств" и т.д.¹ Также существуют субсидии и гранты, созданные специально для сельскохозяйственных кооперативов. При этом государство оказывает информационно-консультативную поддержку фермерам, помогая узнать о создании сельскохозяйственных кооперативов, изменениях в законодательных актах и условиях и мерах государственной поддержки с помощью различных сайтов сети Интернет. Так, благодаря государственному содействию, за 2019 год число сельскохозяйственных кооперативов увеличилось на 30,3% и стало составлять 7306.² Казалось бы, в России все хорошо, но на деле все обстоит далеко не так, как описывает

¹ По материалам сайта мойбизнес.пф: <https://мойбизнес.пф/support/podderzhka-fermerov-i-kooperativov->

² По материалам сайта tass.ru: <https://tass.ru/msp/8520775>

нам статистика, так как в стране много зарегистрированных кооперативов, но действует среди них лишь малая часть.¹

Сравнивая объемы производства новозеландского кооператива, как Fonterra, и всех вместе взятых российских кооперативов мы еще раз убеждаемся в том, что в действительности все не так благополучно. Казалось бы, в России созданы все условия, но что-то идет не так. Далее мы постараемся понять причины сложившейся ситуации и ответить на главный вопрос нашей работы: каким образом стимулировать мелких российских фермеров объединяться в кооперативы?

Работа состоит из четырех разделов. Далее представлены обзоры научных статей, позволяющих проанализировать устройство сельскохозяйственной кооперации зарубежных фермеров и понять роль государства в этой системе. В 3 разделе строится вербальная модель, описывающая необходимые шаги для повышения информированности и заинтересованности фермеров в их объединении. В конце работы представлены результаты, полученные в ходе исследования.

Обзор литературы

Sultana, Ahmed и Shiratake (2020) говорят о нематериальных выгодах членства в сельскохозяйственных кооперативах, таких как справедливость, доверие, участие в управлении и т.д., а также институциональных механизмах, которые позволяют сохранить деятельность организации в долгосрочной перспективе, кроме этого они упоминают о некоторых нюансах, в частности, уровне образования (Wilder Robles, 2019), которые могут оказывать значительное влияние на фермеров при организации и вступлении в кооперативные хозяйства. В нашей работе мы постараемся решить проблему образования и информирования фермеров и уделим особое внимание факторам, способствующим повышению уровня доверия внутри фермерских хозяйств (Ilioroulos и Värnik , 2019 и Sebhatu и Gezahegn, 2020). Далее кратко представим обзоры упомянутых статей.

Sebhatu и Gezahegn (2020) анализируют каким образом некоторые факторы влияют на наличие конфликтов, мошенничества и недоверия в сельскохозяйственных кооперативах Эфиопии.

В первую очередь авторы сопоставляют размер кооператива с частотой конфликтных ситуаций и с влиянием на уровень доверия среди членов организации. Они приходят к выводу, что чем больше организация, тем меньше стимулов к сотрудничеству и больше недоверия членов к кооперативу, а также, чем больше кооператив, тем больше издержки на коммуникацию и мониторинг, что отражается на увеличении количества

¹ По материалам сайта [www.agroinvestor.ru](https://www.agroinvestor.ru/regions/article/31727-kooperatsiya-na-bumage/): <https://www.agroinvestor.ru/regions/article/31727-kooperatsiya-na-bumage/>

“безбилетников”, так как вероятность их обнаружения ниже, чем в небольших кооперативах.

Конфликт возникает в результате различий в целях, ценностях, потребностях и интересах участников кооператива. Например, при росте членства возникает необходимость постановки новых целей и идей, которые могут не совпадать у членов-основателей и его новых участников. Кроме этого, конфликты могут проявляться в результате изменения структуры управления или внедрения бюрократических процедур, а также из-за различных представлений управляющего звена и членов кооператива о процессе выплаты дивидендов. Наличие конфликтных ситуаций может зависеть от отсутствия необходимой степени профессиональной подготовки и образования у фермеров, что также негативно сказывается на уровне доверия внутри коллектива. Все возможные причины конфликтных ситуаций чаще встречаются в крупных кооперативах из-за большого количества членов и трудностях в контроле, что только приводит к усилению противоречий.

Мошенничество представляет собой различные формы обмана, сокрытия и коррупции в отношении отдельных лиц или кооператива в целом. Данное поведение зачастую связано со слабым аппаратом управления или же с нестабильным экономическим положением кооператива. Как выяснилось, в крупных кооперативах, в сравнении с небольшими, немного чаще происходит мошенничество (55% и 45% соответственно), но общие затраты на мошенничество в больших кооперативах значительно превышают тот же показатель в мелких (79% из всей суммы мошенничества). Но в то же время в крупных кооперативах более развит бухгалтерский учет и аудит, что позволяет отслеживать все финансовые потоки организации, вовремя узнавать о попытках мошеннических действий и применять необходимые санкции к нарушителям.

Одним из основных условий кооперации фермеров и долгосрочного существования кооператива является доверие между его членами, так как оно увеличивает их заинтересованность и готовность к коллективным действиям, поэтому чем старше кооператив, тем больше уровень доверия его членов. Но из результатов исследования можно сказать, что больше половины эфиопских сельскохозяйственных кооперативов не обладают доверием между своими членами, это может быть связано с тем, что зачастую в развивающихся странах существует навязывание кооперативов государством сверху вниз, которые не управляются самими фермерами. Кроме этого, авторы отмечают, что уровень доверия в крупных кооперативах ниже, так как большое количество членов затрудняет их коммуникацию и выстраивание социальных отношений.

Πiopoulos и Värnik (2019) рассматривают кооперацию эстонских фермеров, которые также, как и российские, имеют советское прошлое и опыт колхозов и совхозов. Авторы утверждают, что в период, когда страна находилась в составе СССР, произошло значительное замедление развития сельскохозяйственных кооперативов в результате их навязывания сверху вниз, что негативно сказалось на желании фермеров становиться участниками кооперации после обретения страной независимости. Но благодаря определенным законодательным изменениям, основанным на европейских примерах, и упразднению колхозов, движение эстонских кооперативов вновь обрело силу.

Основная часть статьи отводится под описание организационных структур 4-х эстонских кооперативов и рассказу о том, как эти объединения смогли достичь стабильного существования и решить частые проблемы кооперации. Так, для уменьшения оппортунистического поведения все кооперативы устанавливают ограничения для входа новых членов в виде первоначальных денежных взносов, которые они смогут вернуть при выходе из кооператива. Кроме этого, некоторые сельскохозяйственные кооперативы заключают обязательные договоры поставки произведенной продукции в фиксированном объеме, что может гарантировать активную деятельность каждого фермера. Говоря о создании и поддержке доверительных отношений внутри организации, нужно отметить, что на этот аспект кооперативы обращают особое внимание. Одни регулярно выпускают газеты на нескольких языках обо всей деятельности корпорации, где описываются успехи и провалы принятых решений. Другие стараются организовать коммуникацию всех членов с помощью дискуссионных групп на местах и в WhatsApp, чтобы все решения предпринимались сообща, а также организовывая совместное неформальное времяпрепровождение своих участников для создания “кооперативной семьи”. Третий кооператив настроен на однородность целей его членов и личное общение, поэтому он с трудом принимает новых участников для сохранения общего направления развития и минимизации конфликтных ситуаций. Четвертая кооперация фермеров не использует особенных механизмов для поддержки доверия и сотрудничества, поэтому для достижения коллективных действий и контроля за всеми участниками управляющая часть кооператива тратит значительные денежные средства.

Sultana, Ahmed и Shiratake (2020) в своей работе сравнивают кооперативных и некооперативных молочных фермеров. Говоря о их социально-экономических характеристиках, авторы отмечают следующее:

- Кооперативные фермеры больше, чем некооперативные, зависят от сельскохозяйственной деятельности как от основного источника дохода (89% против 75%).

- Участники кооперации менее неграмотны (38,5%) нежели фермеры, которые действуют самостоятельно (46,5%), что важно при улучшении технологий и управлении корпорацией.
- Возрастная структура фермеров безусловно играет важную роль в управлении кооперативом, так как молодые люди готовы внедрять и пробовать что-то новое, а их взрослые коллеги более консервативны, но имеют опыт принятия необходимых решений. Так, средний возраст кооперативных фермеров находится в диапазоне от 31 до 40 лет, в то время как некооперативные фермеры чаще встречаются среди старшего поколения (41-50 лет).
- Благодаря наличию гарантированного рынка сбыта со стабильной ценой, экономические показатели, такие как цена, объем продаж, урожай и потребление, у кооперативов выше, чем у самостоятельных фермеров.

Кроме этого, авторы утверждают, что кооперативы для успешной работы должны способствовать росту доходов своих участников, помогать их деятельности в сельском хозяйстве и увеличивать их равенство. Например, рассмотренный в статье, бангладешский кооператив BMPCUL (“Bangladesh Milk Producers Cooperative Union Limited”) помогает своим членам в кредитовании, предоставляя беспроцентные рассрочки, оказывает бесплатные ветеринарные услуги, предоставляет качественный корм, обучает своих фермеров эффективным системам молочного животноводства, а также гарантирует рынок сбыта с фиксированной ценой для участников кооператива. Именно все вышеперечисленные функции, а также хороший управляющий аппарат кооператива, по мнению авторов, позволили BMPCUL достичь хорошего уровня доверия внутри коллектива.

Wilder Robles (2019) рассказывает об успехах и провалах бразильского движения безземельных сельских рабочих в процессе перехода к кооперативным формам организации сельского хозяйства, образование которых имело ряд сложностей. Основными проблемами, с которыми столкнулись рабочие при создании кооперативов, оказались их неграмотность и нежелание сотрудничать.

Для решения проблемы с образованием движение безземельных сельских рабочих создало отдел образования и производственный отдел, которые обучали не только самих фермеров техническим моментам ведения хозяйства, но также осуществляли дошкольную и школьную подготовку. Что касается сопротивления рабочих созданию кооперативов, то автор отмечает, что большая часть фермеров были готовы кооперироваться для совместной работы, но не хотели терять свою автономию и создавать кооперативы. Для того, чтобы показать преимущества кооперативов перед индивидуальными фермерскими

хозяйствами, движением сельских рабочих было выпущено несколько учебных брошюр, посвященных сельскохозяйственным кооперативам, которые критиковали традиционные фермы и указывали на их низкую производительность и нацеленность только на собственные выгоды. А также были созданы условия для обучения кооперативных менеджеров и промоутеров и заимствования ими опыта сотрудничества в других странах. В результате было создано множество кооперативов, нацеленных на местные рынки сбыта и современные капиталоемкие технологии производства. Но “вертикальное” создание кооперативов, высокие издержки и недостаток государственной помощи негативно отразилось на желании фермеров вступать в кооперативы и быть участниками этого движения, поэтому руководство движения изменило свою политику: объявило кооператив добровольной организацией фермеров; ограничило свою деятельность в рамках образования, маркетинга и технических услуг и начало сотрудничество с крупными университетами страны. Однако добиться государственной поддержки удалось лишь спустя несколько лет, но это сотрудничество принесло большие плоды в виде увеличения человеческого капитала, информирующей и исследовательской деятельности и появления новых рынков сбыта продовольствия.

Модель.

Сельскохозяйственным кооперативом в России признается организация, добровольно созданная фермерами для совместной сельскохозяйственной деятельности, основанной на объединении их взносов для удовлетворения своих общих потребностей.¹ Количество членов для организации кооператива на территории РФ должно соответствовать 5 физическим лицам или 2 юридическим.² Собственность кооперативов является одной из разновидностей коллективной, члены которой сообща владеют, управляют и получают из нее материальные и нематериальные выгоды.³ К общей собственности фермеров можно отнести помещения для производства, переработки и хранения продукции, технику и оборудование, сырье и материалы, необходимые для стабильной работы сельскохозяйственного кооператива.

Сельскохозяйственные кооперативы в России берут свое начало еще во второй середины 19 века, а с 1900 до 1918 года количество сельскохозяйственных кооперативов выросло в 35 раз. Затем в Советском союзе право на землю перешло в руки государства, которое начало создавать колхозы и совхозы, где работала значительная часть населения

¹ ФЗ “О сельскохозяйственной кооперации”:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8572/bb9e97fad9d14ac66df4b6e67c453d1be3b77b4c/
По материалам сайта agro-pravo.ru: <http://agro-pravo.ru/articles/registraciya-selskokhozyaystvennogo-kooperativa/>

³ По материалам сайта moezhile.ru: <https://moezhile.ru/yurist/kooperativnaa-sobstvennost.html>

страны. Но эти формы организации сельского хозяйства были не способны к существованию в условиях рыночной конкуренции и зачастую сталкивались с низкой мотивацией к труду среди рабочих.¹ В результате реформ и приватизации земли, которая происходила в начале становления современной России, российское сельское хозяйство испытало сильный стресс и количество кооперативов резко сократилось.

Итак, посмотрим на ситуацию, сложившуюся в современной России, - кооперативы работают далеко не так эффективно, как, например, в США, Новой Зеландии, Дании, Финляндии, даже несмотря на то, что их количество высоко (достаточно большая их часть являются недействующими). Так в чем же проблема сельскохозяйственной кооперации в России? Причин здесь несколько.

Как мы знаем из теории, положительное влияние на коллективную собственность оказывают такие факторы, как доступ к информации о ресурсе, выгодах и издержках, высокий уровень доверия между участниками и стабильность группы, а также низкие транзакционные издержки на коммуникацию и принятие важных решений. Таким образом, для решения основного вопроса нашей работы будут сопоставлены теоретические аспекты позитивного развития коллективной собственности с российскими реалиями на основе вышеперечисленных факторов и предложены механизмы для преодоления проблем, мешающих фермерам в постсоветской России объединяться в кооперативы.

В нашей работе мы бы хотели предложить несколько отличный от государственной политики в области сельского хозяйства подход для решения проблемы кооперации мелких фермеров – создать «экспериментальный» кооператив, целью которого будет не исследование закономерностей поведения людей в ходе кооперации, а наглядная демонстрация фермерам преимуществ коллективной собственности и действий. В итоге мы получим близкую к идеальной среду, созданную искусственным путем, но полностью на добровольной основе, без оказания давления со стороны государства, ведь в анализируемых нами статьях было неоднократно показано, что кооперация «сверху», навязываемая государством, не приносит никаких результатов.

В первую очередь несмотря на то, что государство информирует фермеров о льготах и преимуществах кооперации с помощью различных сайтов, далеко не все «работники полей» знают о возможной поддержке. Большая занятость, а также жизненный уклад, вызванные спецификой их деятельности, не дают фермерам широкой возможности самостоятельно изучать всевозможные формы ведения хозяйства. В данном

¹ По материалам сайта cyberleninka.ru: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-selskohozyaystvennyh-predpriyatiy-rossii-v-1990-2000-gg/viewer>

случае более подходящим вариантом осведомления выступят встречи “лицом к лицу”, на которые будут созываться фермеры определенного населенного пункта, района или округа. В ходе данных мероприятий фермерам будут подробно объяснены преимущества кооперативной деятельности, а также всевозможные меры государственной поддержки. Все, кто заинтересуется данным видом организации хозяйства и захочет попробовать себя в ее “тренировочном” виде, смогут вступить в «экспериментальный кооператив», наподобие тех, о которых упоминал *Wilder Robles (2019)*, но с видоизмененными правилами и функциями для минимизации вероятности повторения неудачного бразильского опыта. Особую заинтересованность в нашем “экспериментальном” кооперативе будут иметь те мелкие фермеры, у которых есть финансовые проблемы, что будет служить большей наглядностью эффективности кооперации. В качестве рычага дополнительного стимулирования вступления в кооперативы будут выступать бесплатно выделяемые фермерам мешки комбикорма, скот, удобрения и т.д.

Также, необходимо обратить внимание на уровень знаний и образованности фермеров «экспериментального» кооператива. В одной из рассмотренных выше работ (*Sebhatu u Gezahegn (2020)*) было отмечено, что отсутствие профессиональной подготовки и образования повышает вероятность конфликтных ситуаций в кооперативе, тем самым снижая доверие между фермерами-участниками. В другой статье (*Sultana, Ahmed u Shiratake (2020)*) было сказано, что участники кооперации менее неграмотны нежели фермеры, которые действуют самостоятельно. Это говорит о том, что более образованные фермеры в большей степени видят преимущества кооперации и могут построить хороший аппарат управления для долгосрочной перспективы развития кооператива. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что “просвещать” фермеров действительно важно, что подтверждает в своей работе *Wilder Robles (2019)*. На наш взгляд, в данной отрасли наилучшим способ обучения будут выступать не только семинары и общение с профессорами сельскохозяйственных наук, но и развитие практических навыков с помощью тех, кто обладает необходимым мастерством для сельскохозяйственной деятельности или кто еще во времена СССР работал на земле данной местности и хорошо знает ее возможности. Следует отметить, что молодое поколение зачастую более склонно к инновациям и риску, но при этом не обладает таким опытом, как бывалые фермеры, поэтому также необходимо обучать молодых людей и привлекать их в наши «экспериментальные» фермерские хозяйства. Заметим, что предлагаемая нами форма решения предполагает наличие наставников для начинающих кооперирующихся фермеров, которые не только помогут разобраться с теоретическими вопросами, но и

покажут на практике эффективные методы совместного ведения сельского хозяйства и управления таким видом организации деятельности.

В статье *Sebhatu u Gezahegn* было сказано, что одним из условий долгосрочного существования кооператива является доверие между его участниками. *Iliopoulos u Värnik (2019)*, анализируя деятельность различных кооперативов, выделяют аспекты, способствующие увеличению доверия между его членами. Действительно, какой бы значительной ни была поддержка государства и создаваемые нами стимулы, именно доверие делает кооператив самоподдерживающейся системой, увеличивая заинтересованность и готовность к коллективным действиям. Так, например, российским фермерам «экспериментального» кооператива можно перенять опыт кооперативов, о которых было сказано в статье “Organizational design in Estonian agricultural cooperatives”, и организовывать дискуссионные встречи как на местах, так и с помощью групп в мессенджерах; организовывать совместные неформальные встречи в форме различных мероприятий или совместного отдыха; также членам организации нужно предоставить доступ ко всей информации о ключевых решениях управленческого звена и деятельности кооператива в целом. Все это способствует установлению высокого уровня доверия между членами кооператива и укреплению “семейных уз”.

Также, в прочитанных нами статьях были описаны стратегии некоторых кооперативов, которые оказались действенными и помогли усилить доверие между членами кооператива, что можно было бы примерить и в рамках нашего решения. Обязательным условием вступления в кооператив станет посильный взнос каждого фермера (так как мы предполагаем, что в первую очередь участниками «экспериментального» кооператива будут выступать именно фермеры с финансовыми трудностями), который покажет серьезность его намерений другим участникам и поможет снизить вероятность оппортунистического поведения. При этом выход из кооператива будет свободным - еще один способ вызвать доверие среди фермеров. Чтобы избежать проблемы безбилетника, необходимо заключать обязательные договоры поставок с фиксированным объемами продукции, но с корректировкой на непредвиденные обстоятельства (наводнение, пожар, болезнь скотины и др.), а прибыль распределять в соответствии со усилиями каждого члена кооператива.

Согласно статье *Sebhatu u Gezahegn*, число “безбилетников” и конфликтов, возникающих в ходе общей деятельности, пропорциональны размерам кооператива. Поэтому, как минимум на первоначальных этапах функционирования кооператива, важно, чтобы он был не слишком большим - тогда будет возможен проводить более тщательный мониторинг и обеспечивать дополнительные гарантии фермерам. В случае, когда на

рынке будет много небольших кооперативов, удастся избежать возникновения монополий и установления высоких цен и тем самым обеспечить общественное благополучие.

После обретения стабильности экспериментальная форма будет распускаться, и фермеры сами будут принимать решение о продолжении кооперации или возвращении к индивидуальному фермерству. Если некоторое количество фермеров решит объединить свою деятельность, то государство им будет выделять юридически и экономически грамотного человека, который будет помогать фермерам в оформлении кооператива и получении всех льгот. Кроме этого, данный человек поможет выстроить траекторию развития и цели кооператива, составить бизнес-план, ведь единые цели помогут снизить риск оппортунизма со стороны членов организации.

Таким образом, для стимулирования фермеров к объединению в сельскохозяйственные кооперативы и для решения основных проблем кооперации мы предлагаем создание “экспериментальных” кооперативов. Экспериментальная форма кооператива позволит нынешним фермерам получить недостающие им знания о таком виде объединения и на практическом примере увидеть все преимущества и недостатки данного вида организации. На наш взгляд, это не только устраним вышеупомянутые проблемы, но и будет способствовать большему стремлению фермеров к кооперации, их эффективному взаимодействию и развитию активных сельскохозяйственных кооперативов в России.

Список литературы

1. Constantine Iliopoulos, Rando Värnik, Maryline Filippi, Liis Völli, Kaie Laaneväli-Vinokurov. “Organizational design in Estonian agricultural cooperatives.” *Journal of Co-operative Organization and Management*, Volume 7, Issue 2, December 2019, 100093.
2. Maya Sultana, Junayed Uddin Ahmed, Yoshiharu Shiratake. “Sustainable conditions of agriculture cooperative with a case study of dairy cooperative of Sirajgonj District in Bangladesh.” *Journal of Co-operative Organization and Management*, Volume 8, Issue 1, June 2020, 100105.
3. Kifle T. Sebhatu, Tafesse W. Gezahegn, Tekeste Berhanu, Miet Maertens Steven Van Passel, Marijke D’Haese. “Conflict, fraud, and distrust in Ethiopian agricultural cooperatives.” *Journal of Co-operative Organization and Management*, Volume 8, Issue 1, June 2020, 100106.
4. Wilder Robles. “The politics of agricultural cooperativism in Brazil: A case study of the landless rural worker movement (MST)”, *Journal of Co-operative Organization and Management*, Volume 7, Issue 1, June 2019, Pages 10-25.

5. Никитин А.В. Развитие сельскохозяйственных предприятий России в 1990–2000 гг. / А.В. Никитин // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2006. – т. 12, № 3–2. – с. 818–832.
6. Бальсевич, А. А. Курс институциональной экономики : учебно-методический комплекс : [учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки "Экономика"] : в 4 частях / А. А. Бальсевич, Е. А. Подколзина, М. М. Юдкевич ; под ред. Е. А. Подколзиной, М. М. Юдкевич ; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. - Москва : ГУ ВШЭ, 2007

ПРОБЛЕМА ОППОРТУНИЗМА НА РЫНКЕ ГОСЗАКУПОК

Горбачева Анастасия Романовна¹

Свистильник Яна Олеговна²

Смолярчук Екатерина Дмитриевна³

Феофилактова Анастасия Валерьевна⁴

Аннотация.

В данной работе на примере поставок канцелярских товаров исследуются процедуры осуществления государственных закупок, а также требования, предъявляемые к поставщикам товаров данного типа и их влияние на возникновение проблемы оппортунизма (неблагоприятного отбора) в сфере осуществления государственных закупок.

В ходе исследования нескольких возможных процедур осуществления государственных закупок выделяются основные недостатки каждой из них, влияющие на формирование проблемы неблагоприятного отбора в сфере канцелярских товаров. В качестве модели для снижения риска проблемы неблагоприятного отбора предлагается корректировка законодательства в сфере государственных закупок, которая способна повысить их эффективность и усилить ответственность партнеров при заключении контрактов. Практическая польза предлагаемых изменений иллюстрируется конкретными примерами.

Ключевые слова: теория контрактов, трансакционные издержки, оппортунизм.

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

⁴ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

Введение

В настоящее время в Российской Федерации организации, финансируемые из средств государственного бюджета, регулярно осуществляют закупки различных товаров. Практически каждой такой организации зачастую приходится осуществлять закупки канцелярских товаров, которые являются необходимым условием ежедневной работы. Согласно законодательству Российской Федерации, регулирующему закупочную деятельность, канцелярские товары включены в аукционный перечень и должны быть куплены заказчиком с помощью электронного аукциона или посредством запроса котировок, если условия закупки позволяют это сделать.

Проведя сравнительный анализ двух возможных способов осуществления государственных закупок канцелярских товаров, существующих на сегодняшний день, можно объяснить причины возникновения неблагоприятного отбора поставщиков при их закупке. Как по результатам проведения аукциона, так и с помощью запроса котировок, победу одерживает поставщик, предложивший наименьшую цену товара, однако, далеко не всегда такой поставщик является порядочным в исполнении. Принциалу, в данном случае государственному учреждению, зачастую не всегда известны истинные характеристики агента, т.е. поставщика товара, что может повлечь за собой дачу ложных сведений поставщиком товара на этапе заключения контракта или поставку товаров низкого качества на этапе его исполнения.

В предотвращении возникновения проблемы неблагоприятного отбора заинтересованы как государственные органы и учреждения, так и добросовестные поставщики высококачественных канцелярских товаров, поэтому главный вопрос, дать ответ, на который мы попытаемся по результатам данной исследовательской работы, звучит следующим образом: какие требования необходимо предъявлять государственным учреждениям к поставщикам канцелярских товаров для снижения риска возникновения проблемы неблагоприятного отбора?

В следующем разделе приводится обзор научных статей, рассматривающих причины возникновения оппортунистического поведения в сфере государственных закупок, а также способы борьбы с ними. Далее строится теоретическая модель, описывающая дополнительные требования и возможности сторон посредством внесения корректировок в законодательство РФ. В последнем разделе описываются результаты проведенного исследования.

Обзор литературы.

Lorentziadis (2020) в своей работе описывает разные типы аукционных систем, главным достоинством которых он считает объективность и недискриминацию присуждения контракта. Автор подчеркивает, что целью закупающего органа, то есть в нашем случае государственного учреждения, является получение максимально возможной полезности при минимальных затратах. Проводя аукцион по цене, заказчиком устанавливаются лишь минимальные стандарты качества, которые отнюдь не гарантируют высококачественное исполнение контракта, однако данная процедура позволяет минимизировать затраты заказчика за счет победы в аукционе поставщика, предложившего наименьшую цену контракта.

Особое внимание автор уделяет рассмотрению коррупционного поведения в системе государственных закупок, а также сговору, в который могут вступать участники торгов для снижения конкуренции. Автор рассматривает несколько примеров, в результате которых действия тех или иных агентов могут влиять на итоговый результат проведения аукциона. Так, например, государственный чиновник может влиять на результат в обмен на взятку посредством предоставления предпочтительному участнику торгов возможности на пересмотр предложения для того чтобы перебить самую низкую цену. Данный вид оппортунистического поведения автор называет коррупцией второго типа.

Подводя итог своей работе, автор статьи говорит о том, что органы, осуществляющие закупки, должны учитывать наличие иррациональности, которая имеет широкое распространение при проведении торгов на аукционах. Также автор предполагает, что с течением времени будут разработаны более сложные схемы проведения торгов для лучшего удовлетворения все более сложных потребностей государственных закупок.

Процедуры проведения аукционов также рассматриваются в статье Patrick Bajari, Robert McMillan, Steven Tadelis. Одна из гипотез, которую выдвигают авторы, говорит о том, что увеличение потенциальных участников торгов порождает большую выгоду от использования аукциона. Гипотезы проверяются с использованием набора данных о контрактах, заключенных в строительной отрасли Северной Калифорнии в период 1995-2001 гг. Авторы различают типы заказов по уровню сложности: простые и сложные, от которого зависят взаимоотношения между заказчиком и поставщиком. Информация, передаваемая на аукционе, в основном ограничивается ценой. Очевидно, что заказчик хочет сэкономить, т.е. поставить минимальную цену контракта, а поставщик, наоборот, максимальную, даже если фактические затраты будут меньше. Авторы говорят, что для отбора подрядчиков используются четыре механизма присуждения премий (award

mechanisms). Они представляют собой варианты открытых аукционов, а различаются по форме отбора поставщиков (приглашение участников, предварительная квалификация). Также в статье отмечается, что большую роль в отборе поставщиков играет репутация, которая формируется на основе завершённых проектов.

Авторы статьи подчеркивают, что аукционы имеют преимущество непредвзятого выбора поставщика, но, с другой стороны, это может привести к потере ценной информации и неэффективности, если государственные закупки осуществляются для сложных проектов.

Yakovlev, Tkachenko, Rodionova (2020) рассматривают проблему возникновения оппортунистического поведения в сфере государственных закупок, набирающую обороты после радикальных изменений в законодательстве, происходящих в разных странах¹. Авторы рассматривают такой показатель оппортунистического поведения, как завышение цен², который также может выступать показателем репутации поставщиков или гарантией поставки по контракту. Выявлению возможного оппортунистического поведения также может способствовать такой фактор, как несовершенство регуляторной среды. В связи с чем появляется необходимость в поиске новых подходов к выявлению возможного оппортунистического поведения со стороны поставщиков.

Оппортунизм может включать в себя разные формы, в том числе искажение информации, предоставление заведомо ложных сведений о товаре, невыполнение условий контракта и др. Рассматривая проблематику принципал-агент, являющуюся достаточно острой в рамках взаимодействия в государственном секторе, предполагается, что принципалом выступает государственный орган высокого уровня, а под агентами понимаются подчиненные государственные структуры. В то время как поставщики включают в себя различные типы фирм. Авторы статьи подчеркивают, что возможности организаций государственного сектора для наблюдения за деятельностью агентов значительно слабее по сравнению с частными предприятиями. Для разрешения проблемы возникновения неблагоприятного отбора авторами предлагается использование партнерского опроса в качестве альтернативного источника информации для доверителя. По мнению авторов, данная методология способна помочь заказчикам выявить потенциальный оппортунизм со стороны поставщиков продукции, а также помочь в предотвращении коррупции и оппортунистического поведения в других сферах

¹ Предполагается, что экономические объекты характеризуются ограниченной рациональностью, в связи с чем могут вести себя оппортунистически.

² По сравнению со среднерыночными ценами.

государственного управления, где осуществляется взаимодействие между государственными органами, предприятиями и их партнерами на конкурентной основе.

Проблема неэффективности процесса государственных закупок также рассматривается в статье J.Callego, G.Rivero, J.Martinez. Для того, чтобы проанализировать различные результаты, связанные с нарушением контрактов и неэффективностью их исполнения, в статье рассказывается об электронной системе государственных закупок (SECOP) в Колумбии. Данная система позволяет оцифровать и усилить мониторинг государственных закупок в стране. В ней хранится вся информация о поставщиках, документы и изменения по поставкам, а также публикуются действия по закупкам в целях соблюдения принципа открытости. Более того, с помощью этой системы все закупки идентифицируются по дате утверждения контракта, дате начала выполнения, продолжительности и дате завершения выполнения работ, а также указывается общее количество контрактов, закрепленных за поставщиком.

Говоря о возможности предотвращения неблагоприятного отбора, SECOP имеет возможность предоставлять информацию о временном и денежном расширении контрактов, то есть увеличении сроков исполнения, или же специальное занижение стоимости предоставляемых услуг. Продление контрактов считается признаком неэффективности и связано с нарушениями в процессе осуществления закупок. Следовательно, с помощью данного способа, заказчик имеет возможность при оформлении заявок на поставку узнать всю информацию о предыдущей деятельности поставщика и при необходимости отказаться от его услуг.

Модель.

Казалось бы, что проблема неблагоприятного отбора, возникающая в результате заключения контракта на поставку канцелярских товаров, могла бы быть решена с помощью детализации контракта со стороны принципала, что позволило бы заказчику получить товар, наиболее соответствующий его предпочтениям. Однако, дополнительные условия, предъявляемые к поставщику, в значительной степени повлияют на ограничение конкуренции, предотвращением чего служат аукционные торги, позволяющие сохранять объективность и недискриминацию присуждения контрактов¹. Именно поэтому, предотвратить проблему неблагоприятного отбора с помощью подробной фиксации условий контракта не получится.

¹ Lorentziadis P.L. (2020) Auction Systems and Public Procurement. In: Farazmand A. (eds) Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance. Springer, Cham. p.1

Согласно действующему законодательству Российской Федерации, существует ряд требований, накладывающий определенные обязательства как на сторону заказчика в лице государственного учреждения, так и на сторону исполнителя (поставщика, подрядчика) контракта. Статья 96 Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусматривает право заказчика установить требование об обеспечении исполнения контракта. Данное требование необходимо заказчику для того, чтобы удостовериться в гарантии выполнения предстоящего контракта поставщиком и надежности исполнителя в плане финансового обеспечения¹. К способам обеспечения контракта относятся:

«предоставление банковской гарантии, выданной банком и соответствующей требованиям статьи 45 настоящего Федерального закона или внесением денежных средств на указанный заказчиком счет, на котором в соответствии с законодательством Российской Федерации учитываются операции со средствами, поступающими заказчику». При этом для субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в пункте 8.1 статьи 96 Федерального закона № 44 предусмотрен еще один способ обеспечения исполнения контракта, а именно «поставщик освобождается от предоставления обеспечения исполнения контракта в случае предоставления таким участником закупки информации, содержащейся в реестре контрактов, заключенных с заказчиками, и подтверждающей исполнение таким участником (без учета правопреемства) в течение трех лет до даты подачи заявки на участие в закупке трех контрактов, исполненных без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней)». Данный пункт может влиять на возможность потенциального поставщика вести себя оппортунистически по отношению к государственному заказчику. А возможности таких заказчиков для наблюдения за деятельностью поставщиков значительно слабее по сравнению с предприятиями частного сектора². В данной ситуации сфера исполнения в контрактах, предоставляемых из реестра контрактов, не совпадающая со сферой потенциального контракта, может вызывать сомнения у заказчика, так как надлежащее исполнение, заключаемого контракта не очевидно для заказчика в связи с разнородностью предмета закупки.

Для того чтобы понять, что именно возникает в таком случае, рассмотрим данную проблему на конкретном примере. Предположим, что государственное образовательное учреждение размещает на портале единой информационной системы в сфере закупок

¹ Bajari McMillan Tadelis Auctions Versus Negotiations in Procurement: An Empirical Analysis // The Journal of Law, Economics, & Organization, Vol. 25, No. 2.

² Yakovlev, A., Tkachenko, A., & Rodionova, Y. (2020). Opportunistic Behavior in Public Procurement. Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance, 1–5.

контракт на закупку канцелярских товаров, при этом делая выбор в пользу субъектов малого предпринимательства¹. Со стороны заказчика по отношению к потенциальному поставщику возникает требование об обеспечении исполнения контракта². Поставщик, зная о возможности обеспечения исполнения контракта путем предоставления трех контрактов, размещенных в реестре контрактов за последние три года, предоставляет сведения об успешно исполненных контрактах в данный срок, однако в сфере оказания авторемонтных услуг. Разнородность предмета закупки вызывает у заказчика сомнения в плане надлежащего исполнения планируемого контракта, а также добросовестности намерений и возможности оппортунистического поведения поставщика. Для предотвращения данной ситуации и преодоления проблемы неблагоприятного отбора предлагается корректировка законодательства в области государственных закупок, которая обеспечивает повышение их эффективности и усиливает ответственность партнеров при заключении контрактов.

Корректировка представляет собой внесение поправки в п. 8.1 ст. 96 Федерального закона № 44-ФЗ в виде требования от исполнителя предоставления трех контрактов по аналогичному предмету закупки:

- участник закупки, с которым заключается контракт по результатам определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 30 настоящего Федерального закона, освобождается от предоставления обеспечения исполнения контракта, в том числе с учетом положений статьи 37 настоящего Федерального закона, об обеспечении гарантийных обязательств в случае предоставления таким участником закупки информации, содержащейся в реестре контрактов, заключенных заказчиками, и подтверждающей исполнение таким участником (без учета правопреемства) в течение трех лет до даты подачи заявки на участие в закупке трех контрактов по аналогичному предмету закупки, исполненных без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней). Такая информация представляется участником закупки до заключения контракта в случаях, установленных настоящим Федеральным законом для предоставления обеспечения исполнения контракта. При этом сумма цен таких контрактов должна составлять не менее начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки и документации о закупке.

¹ Сумма данного контракта заведомо превышает 500 000 руб.

² Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021), ст.96 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

Данный пункт позволит заказчику удостовериться в профессионализме поставщика канцелярской продукции и снизить риск возникновения неблагоприятного отбора при заключении данного контракта.

Рассмотрим еще одну возможную ситуацию, способную повлиять на качество исполнения контракта по поставкам канцелярских товаров. При заключении контракта с заказчиком исполнитель обязан подтвердить отсутствие своей организации в реестре недобросовестных поставщиков (далее-РНП)¹, после чего проверка достоверности данной информации осуществляется заказчиком с помощью единой информационной системы (далее - ЕИС). Официальный сайт ЕИС Российской Федерации подобен колумбийской системе SECOP, созданной в целях размещения информации о планируемых закупках для соблюдения открытости данных процедур и конкуренции при осуществлении закупок², что и объединяет данную платформу с российской.

Согласно законодательству Российской Федерации, поставщик, нарушивший закон, регулирующий государственные закупки, вносится в РНП, после чего он отстраняется от участия в любых государственных и муниципальных закупках, если следующее установлено государственным или муниципальным заказчиком. В ситуации, если поставщик скрыл информацию о своем нахождении в РНП, что при проверке обнаружил заказчик, данный поставщик отклоняется от победы в аукционе и победа в данной ситуации переходит к участнику аукциона, занявшему второе место. Все вышеуказанные условия направлены на снижение риска возникновения неблагоприятного отбора и исключение из участия в государственных закупках недобросовестных исполнителей.

В Российской Федерации существует несколько причин по которым поставщик может быть внесен в реестр недобросовестных поставщиков. К ним относятся: немотивированный отказ от оформления документов, подтверждающих взятые на себя обязательства; отказ или уклонение от выполнения требований, заключенных в договоре; привлечение третьей стороны заказчиков для прекращения отношений при выявлении критических нарушений в работе исполнителя; отказ от исполнения со стороны заказчика по причине нарушения условий контракта исполнителем. Во всех перечисленных случаях заказчик, неудовлетворенный исполнением обязательств, имеет право подать заявление на рассмотрение ответственному исполнительному органу о внесении поставщика в РНП,

¹ Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021), ст. 31, п. 1.1 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

² Jorge Gallego, Gonzalo Rivero, Juan Martínez (2021). Preventing rather than punishing: An early warning model of malfeasance in public procurement, 1-18.

приложив необходимый пакет документов, удостоверяющих причину подачи заявки. Далее заявка рассматривается в течении нескольких дней федеральным органом и если, обращение и предоставленные документы удовлетворяют всем нормам, то недобросовестный поставщик вносится в РНП.

Зачастую, исполнитель параллельно реализует несколько проектов, нарушение законодательства в одном, из которых, может также повлечь за собой внесение данного поставщика в реестр недобросовестных поставщиков. В данном случае исполнитель обязан завершить все имеющиеся в данный момент контракты, однако, последствия такого исхода для заказчика могут оказаться вовсе неблагоприятными.

Для наглядного представления ситуации, следует рассмотреть конкретный пример. Представим, что государственное образовательное учреждение собирается осуществить закупку канцелярских товаров на сумму более четырехсот тыс. руб. По результатам проведения аукциона победу одержала компания “Z”, предложившая наименьшую цену контракта. Однако, данная компания в аналогичный временной промежуток также реализовывала контракт с государственным медицинским учреждением, срок исполнения которого был задержан, вследствие чего данный поставщик был внесен в реестр недобросовестных поставщиков. Данная информация в значительной степени негативно скажется на желании образовательного учреждения продолжать реализовывать текущий контракт, так как поставщик уже проявил себя как недобросовестный исполнитель. Несмотря на это, согласно действующему законодательству, поставщик обязан выполнить заключенный контракт, то есть осуществить поставку канцелярских товаров согласно контракту. По результатам данной ситуации снова возникает риск проблемы неблагоприятного отбора.

Для снижения риска проблемы неблагоприятного отбора, продемонстрированной в вышеописанном примере, предлагается внесение корректировки в законодательство Российской Федерации, а именно в статью 95 Федерального закона № 44-ФЗ, которая предоставила бы заказчику право отказаться самостоятельно и в одностороннем порядке от исполнения своей части контракта или полностью расторгнуть контракт с поставщиком по своей инициативе, если будет установлено, что исполнитель был внесен в реестр недобросовестных поставщиков по другой закупке после того, как был определен в качестве победителя по текущей закупке. При этом после расторжения данного контракта заказчик будет вправе предложить участнику, которому был присвоен второй номер, заключение аналогичного контракта, по предложенной им цене. Заказчик, обладая таким правом, сможет снизить риск возникновения неблагоприятного отбора, а поставщик, в свою очередь, будет более ответственен по отношению к исполнению контрактов.

Заключение.

Поставив перед собой цель изучить процедуры осуществления государственных закупок на примере поставок канцелярских товаров, а также рассмотреть требования, предъявляемые к сторонам, участвующим в заключении контрактов данного типа, нам удалось выявить причины, которые влияют на возникновение неблагоприятного отбора. Корень данной проблемы, на наш взгляд, кроется в несовершенствах законодательства Российской Федерации в сфере осуществления государственных закупок, что было подтверждено нами с помощью конкретных примеров.

Проанализировав законодательство Российской Федерации в сфере закупочной деятельности, а также изучив научные статьи, нам удалось построить теоретическую модель, позволяющую уменьшить риск возникновения проблемы неблагоприятного отбора в системе государственных закупок канцелярских товаров. Основная идея модели заключается в предложенных корректировках Федерального закона № 44-ФЗ, которые были разработаны путем изучения идей зарубежных исследователей, а также методом генерации наших собственных идей.

При разработке предложенной нами модели, мы основывались на следующих предпосылках: (1) государственный заказчик не может предъявлять дополнительных требований к поставщику, если это не предусмотрено соответствующим законодательным актом; (2) снижение риска возникновения проблемы неблагоприятного отбора не может быть произведено с помощью детализации условий контракта, так как данная мера приведет к другой проблеме – ограничению конкуренции. Единственный способ повлиять на эффективность исполнения контрактов по государственным закупкам канцелярских товаров — это усилить требования сторон путем внесения соответствующих изменений в действующее законодательство.

Говоря о результатах нашей работы, хочется подчеркнуть, что предлагаемые изменения могут оказать положительное влияние не только на снижение риска возникновения неблагоприятного отбора в сфере осуществления закупок канцелярских товаров, но также и на реализацию контрактов по иным видам государственных закупок, что представляет интерес для дальнейшего расширенного исследования и анализа дополнительных источников, которые в будущем смогут повлиять на создание новых идей в рамках исследуемой темы.

Список литературы.

1. Bajari McMillan Tadelis Auctions Versus Negotiations in Procurement: An Empirical Analysis (2009) // The Journal of Law, Economics, & Organization, Vol. 25, No. 2.

2. Jorge Gallego, Gonzalo Rivero, Juan Martínez (2021). Preventing rather than punishing: An early warning model of malfeasance in public procurement, 1-18.
3. Lorentziadis P.L. (2020) Auction Systems and Public Procurement. In: Farazmand A. (eds) Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance. Springer, Cham.
4. Yakovlev, A., Tkachenko, A., & Rodionova, Y. (2020). Opportunistic Behavior in Public Procurement. Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance, 1-5.

ПРОБЛЕМА ИЗДЕРЖЕК КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ НА ФОНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ БЛАГ ВЫШЕ ОПТИМАЛЬНОГО

Антипьев Святослав Юрьевич¹

Армаева Алина Алексеевна²

Иванова Светлана Вячеславовна³

Тишковец Владислав Сергеевич⁴

Аннотация.

Проблема использования природных благ выше оптимального как никогда актуальна на сегодняшний день. В ситуации ограниченности земельных, почвенных, лесных и водных ресурсов людям необходимо научиться гармонично сосуществовать с окружающей средой, ведь наша жизнь полностью от неё зависит. В данной работе мы рассматривали сложную ситуацию, сложившуюся в одном из районов Камчатки: рыбные ресурсы почти истощились из-за вылова в промышленных масштабах, что в свою очередь привело к определенным негативным последствиям. В ходе нашего исследования мы попытались найти наиболее подходящий (на наш взгляд) выход из данного положения, основная суть которого - передача прав коллективной собственности местному населению. Наше решение основано на синтезе теоретической литературы на тему совместного использования природных ресурсов и практического примера владения коллективной собственностью. Все подробности предложенного выхода из сложившейся проблемной ситуации представлены в основной части нашей работы.

Ключевые слова: режим коллективной собственности, вылов рыбы.

Введение

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

⁴ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

В качестве бэкграунда к теме нашей статьи мы бы хотели привести одну из концепций англосаксонской правовой системы: По количеству лиц, имеющих доступ к экономическому благу, выделяют три разных режима прав собственности: открытый доступ, коллективная собственность и частная собственность. (Baland, J. M., & Platteau, J. P., 1996¹, 2003; Ostrom & Hess, 2010²). «Частная собственность наделяет пакетом прав одного владельца. Открытый доступ эквивалентен режиму без права собственности, при котором никто не обладает полным правом на ресурс. Коллективная собственность, напротив, характеризуется определенными границами, ясностью в отношениях тех индивидуумов, которые могут предъявлять право на пользование ресурсами, использовать механизмы коллективного выбора на уровне общин для определения правил использования ресурсов, и внутренний контроль за соблюдением правил и обеспечением их выполнения».³

Известно, что у режима коллективной собственности, как и у других режимов, существует ряд достоинств и недостатков. К преимуществам обычно относят положительную отдачу от масштаба в технологиях по использованию и защите коллективной собственности и возможное использование механизмов взаимного страхования. Основными недостатками же являются неэффективное использование ресурсов, а также возможное различие целей и задач у собственников, из-за чего возникает проблема отказа от вложений средств в поддержку коллективной собственности, так как каждый из владельцев стремится максимизировать лишь свою полезность. Таким образом, при пользовании коллективной собственностью, некоторым собственникам не интересны цели и потребности других пользователей, а также возникающее в процессе эксплуатации этого ресурса негативное влияние на окружающую среду.

Примером такого режима собственности может являться случай устройства вылова рыбы в посёлках Озерновский и Запорожье Усть-Большерецкого района Камчатки. На их территории находится 9 заводов, которые делят между собой право на добычу рыбных ресурсов в реке Озерная. Люди, не имеющие специального разрешения на вылов рыбы, не могут этим заниматься на территории данной реки. По словам местных жителей, из-за бесконтрольного вылова лосося, нерки, кеты, горбуши, чавычи и кижуча, рыбные ресурсы пришли в истощение. Так, в поселках, расположенных вдоль реки, в последние несколько

¹ Baland, J.-M., & Platteau, J.-P. (1996). Halting degradation of natural resources: Is there a role for rural communities? Oxford: U.N. Food and Agricultural Organization and Clarendon Press.

² Elinor Ostrom and Charlotte Hess: Chapter 4 in Property Law and Economics, 2010 from Edward Elgar Publishing, https://www.elgaronline.com/view/nlm-book/9781782547457/b5_chapter4.xml

³ Terra Lawson-Remer. «Do Stronger Collective Property Rights Improve Household Welfare? Evidence from a Field Study in Fiji» World Development, 43, (2013): 207

лет участились случаи, когда медведи стали покидать свою естественную среду обитания и приходить к людям в поселок и, иногда, нападать на них. По словам ученых, это происходит из-за уменьшения кормовой базы медведей в виде рыбы, обитающей в реке Озерная.

Описанная выше ситуация является иллюстрацией отрицательного эффекта режима коллективной собственности: владельцы заводов не хотят вкладывать средства в сохранение экосистемы, сложившейся в данном регионе. Они заинтересованы только в максимизации своей прибыли путем чрезмерного вылова лосося, нерки и так далее. Поэтому частный вопрос, на который мы хотим ответить в данной работе, звучит так: каким образом можно решить проблему чрезмерного вылова рыбы на примере поселка Озерновский; а общенаучная проблема заключается в наличии издержек коллективных действий на фоне использования природных благ выше оптимального.

В следующем разделе приводится обзор научных статей, рассматривающих коллективные действия, причины передачи прав управления собственностью от государства к местным жителям, а также саму коллективную собственность. В разделе 3 строится теоретическая модель, описывающая возможное решение проблемы “трагедии общин” на примере чрезмерного вылова рыбы в Усть-Большерецком районе Камчатки, которая иллюстрируется реальными данными. В последнем разделе охарактеризованы результаты исследования.

Обзор литературы.

В данной работе мы опираемся на следующие статьи: (Terra Lawson-Remer, 2013), в которой показан практический пример того, как действует передача прав собственности коллективу; (Ruth Meinzen-Dick and Anna Knox, 1999), где выводятся причины передачи прав собственности местным коллективам и последующие выгоды данного действия; и, также, (Hyun Choe and Sun-Jin Yun, 2017), в которой предлагается альтернативный взгляд на ресурсы общего пользования (CPR). В их подходе анализируется динамика ситуации на примере воздуха (как он был общественным благом и стал CPR, и, может быть, даже частным благом) - аналогично можно подойти к рассмотрению проблемы поселка Озерновский; (Svein Jentoft and Bonnie McCay, 1995), где также описываются международное практическое применение передачи прав собственности и рассматриваются институты, через которые это можно сделать. Ниже мы приводим краткий обзор указанных статей.

Terra Lawson-Remer в своей статье «Do Stronger Collective Property Rights Improve Household Welfare? Evidence from a Field Study in Fiji» утверждает, что долгосрочная жизнеспособность институтов коллективной собственности зависит от того, получают ли

члены общины выгоду, так как именно те преимущества, которые получают местные жители, являющиеся владельцами этой коллективной собственности, создают стимулы для соблюдения правил и обеспечения их соблюдения другими пользователями. Поэтому влияние более сильных прав коллективной собственности на доходы домохозяйств является одним из важных вопросов. Институты управления ресурсами общего доступа играют первостепенную роль в разрешении конфликтов при использовании природных ресурсов.

В данной статье используются реальные количественные данные, которые собирались в течение 6 лет, для определения воздействия на благосостояние домашних хозяйств, которое способствовало укреплению прав коллективной собственности. Был проведён эксперимент, в котором некоторые деревни были экзогенно включены в инициативу правительства местного уровня по укреплению прав коллективной собственности на рыбный промысел, в то время как деревни в соседней провинции включены не были. Тем самым в исследовании изучалось влияние на доходы домохозяйств и потребление продовольствия при более сильной государственной поддержке коллективных прав собственности на рыбный промысел.

Также, влияние на уровень благосостояния местного населения, оказали неправительственные организации (НПО). Поддержка деревень со стороны НПО осуществляется в двух основных формах. Первая относится к категории "создание потенциала", которая включает в себя финансирование и проведение семинаров по вопросам образования и планирования, обеспечение подготовки кадров в области мониторинга, обеспечение оборудованием, приобретение буев для разметки запретных зон, а также андеррайтинг других расходов, связанных с созданием и содержанием LMMA (морские районы, управляемые на местном уровне). Основным средством обучения и поощрения жителей деревень к систематическому мониторингу экосистем в районе деревни Коликоли (провинция Нандронга-Наваса, Фиджи; традиционные рыболовные угодья местных жителей) является "Система обучения", которая призывает жителей деревень использовать местные знания для систематического мониторинга. Помимо улучшения сбора информации и мониторинга, эти "Рамки обучения" выполняют дополнительную функцию, заключающуюся в уменьшении проблем координации, поскольку движущей силой для мониторинга и обеспечения соблюдения правил пользования ресурсами являются сторонние НПО, заинтересованные в сохранении окружающей среды.

Вторая форма поддержки со стороны внешних НПО предполагает работу с общинами по созданию приносящих доход планов "альтернативных источников средств к

существованию", таких как: создание механизмов биопоисковых работ, в рамках которых деревня получает лицензионные платежи за образцы лекарственных растений и морских беспозвоночных, собранные в их районе; взимание платы за использование с аквалангистами, ныряющими в охраняемых морских районах деревень; установление контактов жителей деревни с покупателями морских водорослей, раковин и других морских ресурсов, которые могут быть добыты на устойчивой основе; и сокращение числа, но повышение цен на разрешения на ловлю рыбы, продаваемые посторонним лицам. Кроме того, расширение взаимодействия с внешними НПО может также принести значительные доходы жителям деревень от размещения и оказания помощи морским экологам, заинтересованным в изучении воздействия коллективной собственности на сохранение морской среды.

Однако, выводы в то же время говорят о том, что более сильные права коллективной собственности сами по себе вряд ли увеличат денежный доход домохозяйства, по крайней мере, в условиях, существенно схожих с теми, которые встречаются в натуральном хозяйстве Фиджи и в рыбацких деревнях. Увеличение доходов домашних хозяйств, вероятно, потребует развития альтернативных занятий на море и доступа к рынкам, которые в контексте Фиджи обеспечивают местные партнерские НПО. Полученные здесь результаты показывают, что очевидное улучшение денежных доходов домохозяйств в деревнях, где реформы управления сопровождаются значительной поддержкой НПО, может быть связано с деятельностью НПО, а не только с усилением прав коллективной собственности.

Одним из выводов было то, что усиленная защита со стороны государства прав коллективной собственности от вмешательства посторонних позволяет сообществам в полной мере использовать выгоды по добыче рыбы в своем районе и интернализировать положительные экстерналии, способствующие более эффективному использованию ресурсов в долгосрочной перспективе. Практики, выступающие за усиление прав коллективной собственности в рыболовстве Фиджи, повсеместно наблюдают положительное воздействие на благосостояние домашних хозяйств, что является важнейшим элементом для того, чтобы местные устанавливали и применяли правила, способствующие устойчивому использованию ресурсов.

В следующей статье под названием «Collective Action, Property Rights, and Devolution of Natural Resource Management: A Conceptual Framework» описываются выгоды, которые может принести передача контроля над природными ресурсами от центрального правительства местным органам, так как действия государства, касательно управления природными ресурсами на местном уровне, часто неэффективны.

Государственные органы испытывают трудности с мониторингом использования обширных территорий или передвижных популяций рыб. Вдобавок они могут принимать правила, регулирующие использование ресурсов, но если эти правила не могут обеспечить их соблюдение, то они имеют мало смысла. Авторы утверждают, что в последнее десятилетие растет признание выгод, которые могут быть получены в результате передачи контроля над природными ресурсами от центральных правительств местным органам управления. Также они выделяют три причины такой передачи:

1) признание ограниченной эффективности государства в управлении природными ресурсами, особенно на местном уровне;

2) лишь немногие развивающиеся страны располагают ресурсами для мониторинга больших площадей лесов, рыболовства, пастбищных угодий или ирригационных систем, что приводит к неэффективному управлению этими ресурсами;

3) передача управления ресурсами открывает возможности для возникновения более демократических процессов путем передачи больших полномочий и принятия решений сельским населением.

В статье выделяются несколько преимуществ, касающихся местных жителей и их участия в управлении конкретных ресурсов. Местные пользователи часто обладают глубокими знаниями о ресурсе (это особенно важно в тех случаях, когда ресурс сильно изменчив в пространстве и времени). Также они имеют большие стимулы для мониторинга соблюдения установленных правил и поддержания ресурсной базы, потому что их средства к существованию и само существование зависит от ресурса. По мнению авторов статьи, передача полномочий от государства к местным жителям может происходить при поддержке НПО или частных консалтинговых компаний, которые будут вовлечены как вспомогательные службы для обучения групп пользователей. Это особенно необходимо при низком уровне кооперации между местными жителями или отсутствии опыта коллективных действий.

В статье «Revisiting the Concept of Common Pool Resources: Beyond Ostrom» авторы предлагают альтернативный взгляд на ресурсы общего пользования (CPR), вводя понятие легитимности исключения из числа пользователей этих благ. В статье CPR понимается как природные ресурсы и созданные людьми объекты, которые используются в условиях конкуренции. С социальной точки зрения недопустимо исключать потенциальных пользователей. Авторы выделяют две причины почему нельзя препятствовать использованию CPR потенциальными пользователями: «Во-первых, это потому, что потенциальные пользователи не смогут выжить, если они не будут использовать их без ограничений. Во-вторых, это потому, что было бы несправедливо исключать кого-то, кто

хочет использовать CPR из-за затрат на поддержание и сохранение CPR, потому что CPR не были произведены определенными лицами и / или группами».¹

Авторы установили, что легитимность исключаемости имеет решающее значение и из этого можно получить более подходящий подход к поддержанию и управлению CPR. Эмпирические примеры, показывающие успешное устойчивое управление CPR через создание и управление автономными учреждениями сообщества, являются контрдоказательствами в пользу проведения приватизации или государственного контроля как решения «трагедии общин». Это исследование мобилизует социологическое воображение, чтобы выйти за рамки нынешней теории CPR, обращая внимание на социальные атрибуты CPR.

В статье «User participation in fisheries management Lessons: drawn from international experiences» описывается прикладная ситуация воплощения международных проектов по взаимодействию между правительственными органами и промышленными организациями в области управления рыбным хозяйством в семи северных странах, США, Канаде, Испании, Франции и Новой Зеландии. Органы управления рыбным хозяйством часто полагаются на вклад групп пользователей в планирование, внедрение и обеспечение соблюдения систем регулирования вылова рыбы. Однако, авторы утверждают, что участие пользователей в управлении рыболовством является спорной темой в большинстве рассматриваемых ими стран. Чрезмерное или недостаточное участие они тоже считают проблематичным. Главный вопрос данной статьи не столько в том, следует ли вовлекать группы пользователей, сколько в отношениях прав собственности и действующих институтов. Наделение участников правами собственности - это двоякий процесс, посредством которого пользователи получают определенные права и возможности, и всегда есть вероятность того, что одни из них выиграют, в то время как другие проиграют или будут полностью исключены из процесса. Тем самым авторы исследуют вопрос о том, как группы должны быть включены в процесс управления, что, в свою очередь, тоже является одним из аспектов институциональной структуры.

Модель.

Начиная с конца 2000-х годов, когда стали проявляться первые последствия бесконтрольного вылова рыбы 90-х, от голода, а точнее от нехватки кормовой базы, медведи стали выходить к людям в поселках Усть-Большерецкого района Камчатки. Местных жителей на дорогах данных поселений можно увидеть редко - ходить пешком там давно опасно. Люди вынуждены ходить небольшими группами, чтобы хоть как-то

¹ Hyun Choe, Sun-Jin Yun. «Revisiting the Concept of Common Pool Resources: Beyond Ostrom» Development and Society (D&S), 46, no.1 (June 2017): 125.

обезопасить себя. Также, от данного феномена (близкого соседства людей и медведей) страдает скотоводство местных районов - из-за частых посещений медведей люди отказываются пасти и в принципе содержать скот. Отстрел же диких животных выгоды принести не может - большинство медведей заражены паразитическими червями, вызывающими трихинеллез (в 90-х браконьеры убивали много медведей и не забирали их туши, которые потом съедались другими медведями, и, как следствие, заразились почти все), и их мясо непригодно для употребления в пищу. По официальным данным, в 2019 году на территории Озерновского было отстреляно 35 медведей, с начала 2020-го 26 медведей. По неофициальным - за 2019 год было убито порядка 120-130 особей.¹

Однако, в описанных выше проблемах, местные жители не считают виновными животных. Большинство уверено, что дело в чрезмерном и бесконтрольном вылове рыбы местными рыбопромышленниками: во времена СССР на территории Озерновского добычей и переработкой рыбы занимались всего два предприятия. Сейчас на территории двух поселков работают девять заводов разной величины: четыре — в Озерновском (РКЗ № 55, «Витязь-Авто», «Дельта» и «Западный»), пять — в Запорожье («Рыбхолкам», «Колхоз «Красный труженик», «Камчатрыбторг», «Вазиков» и «Алык»). Вышеупомянутые заводы на сегодняшний день являются единственными пользователями, которые обладают коллективным правом на рыбные ресурсы. Многие речные угодья данного округа полностью мёртвые (что подтверждает научный сотрудник Института водных и экологических проблем Дальневосточного отделения РАН), и, несмотря на более слабую путину последних лет, промысел вёлся до последнего - медведям практически ничего не досталось. Виновники-промышленники, или же "бизнесмены", своей вины в истощении природного ресурса не признают и сокращать вылов не планируют - все участники перекладывают ответственность на совершенно другие факторы: кто-то говорит про "нечистых на руку личностей", кто-то утверждает, что медведей просто-напросто стало слишком много. Местным жителям вообще запрещено вылавливать рыбу в Озёрной даже на удочку. За этим следят государственная рыбинспекция, егеря и частные охранники местных заводов. Однако, по неизвестным причинам, внимание на более крупных пользователей почти истощенного речного ресурса никто не обращает. Тем самым местные поселения почти вымерли: подрастающее поколение не видит смысла оставаться в посёлках, так как уверены, что рыбы скоро

¹ Данные были взяты из материалов сайта <https://meduza.io/feature/2020/12/03/v-shkolu-druzhno-shli-medved-i-uchitel'nitsy-ada-vasilievna-i-viktoriya-anatolievna>

совсем не станет, и единственное средство к существованию полностью исчезнет.¹ Таким образом, отсутствие надлежащего контроля за рыбопромышленниками со стороны государства привело к вышеизложенной ситуации. И, целью нашего исследования является поиск наиболее эффективного выхода из неблагоприятной обстановки, сложившейся на сегодняшний день в поселке Озерновский и в прилегающих к нему районах.

В данном разделе мы хотим на примере вышеописанной ситуации неэффективного использования рыбных ресурсов в режиме коллективной собственности показать, как теоретически возможно разрешение проблемы общин с чрезмерным использованием ресурсов. Основываясь на статьях из предыдущего раздела, одним из методов решения данной проблемы может быть коллективное действие. Для того, чтобы у жителей была дополнительная мотивация сохранить ресурс для использования в долгосрочной перспективе, мы предлагаем включить их в круг пользователей. Иными словами, чтобы у них были права коллективной собственности на данный ресурс. Одним из путей передачи полномочий по мониторингу и управлению добычи рыбных ресурсов может быть создание автономного учреждения сообщества, о чем говорится в статье «Revisiting the Concept of Common Pool Resources: Beyond Ostrom». Так в статье «User participation in fisheries management: lessons drawn from international experiences» авторы считают, что с ростом масштабов и, следовательно, все более разнообразного членства, прямая демократия становится невозможной, столкнувшись с явной проблемой принятия решений большим числом людей. Так и в нашей ситуации управление малой группы будет более эффективно. Также на основе эмпирических данных сказано, что такое объединение может успешно управлять CPR. Создание коллективной собственности обосновано еще и тем, что, согласно третьей статье, если рассматривать этот ресурс не с точки зрения исключаемости, а с точки зрения легитимности исключаемости, то исключать жителей будет нецелесообразно из-за высоких издержек и негативного влияния на их мотивацию вследствие неполучения ими выгоды от ресурса как таковой. Если же они будут приобщены к использованию данного ресурса, то они будут получать выгоду непосредственно от его использования, и, потому будут более заинтересованы в сохранении его для использования в будущем. Об этом также упоминается и в первой статье, что «именно выгоды, получаемые местными владельцами, создают стимулы для внутреннего контроля за соблюдением правил и обеспечения их соблюдения - поэтому воздействие более сильных прав коллективной собственности на средства к

¹ Данные были взяты из материалов сайта <https://regnum.ru/news/accidents/2693035.html>

существованию домохозяйств является критически важным вопросом»¹. Продолжая эту мысль, усиленная государственная защита прав коллективной собственности и ресурса от посторонних позволяет местным сообществам в полной мере пользоваться преимуществами своих рыболовных угодий и усваивать выгоды от улучшений в управлении ресурсами, которые, в свою очередь, способствуют устойчивому использованию ресурсов в долгосрочной перспективе. С другой стороны, пользование этим ресурсом местными жителями повлечет возможность перекалывания части издержек по контролю за использованием данного ресурса на сообщество жителей, у них больше мотивации вкладывать средства (то есть время, усилия, денежные средства), так как от этого зависит их благосостояние, а в том числе и жизнь из-за угрозы нападения медведей. В статье «Collective Action, Property Rights, and Devolution of Natural Resource Management: A Conceptual Framework», выделяются несколько преимуществ, касающихся местных жителей и их участия в управлении конкретными ресурсами. Местные пользователи часто обладают глубокими знаниями о ресурсе (это особенно важно в тех случаях, когда ресурс сильно изменчив в пространстве и времени). Так же они имеют большие стимулы для мониторинга соблюдения установленных правил и поддержания ресурсной базы, потому что их средства к существованию и само существование зависит от ресурса. Согласно «User participation in fisheries management: lessons drawn from international experiences», «В управлении рыбным хозяйством участие групп пользователей становится уравнивающей силой, механизмом контроля бюрократического процесса, а не конструктивной силой в выработке политики и стратегическом планировании»².

Для упрощения процесса передачи полномочий от государства к местным жителям можно обратиться за помощью к частным консалтинговым агентствам или НПО, как утверждают авторы второй статьи, эти организации могут обучать жителей и оказывать содействие на первых этапах переходного периода. Особенно это важно при отсутствии опыта коллективных действий у населения, что актуально для нашего случая. Эффективность влияния НПО на такие коллективы показана в статье «Do Stronger Collective Property Rights Improve Household Welfare? Evidence from a Field Study in Fiji», где авторы считают, что эффективность управления коллективной собственностью связана не только с усилением прав коллективной собственности, но и участием НПО в этом процессе.

¹ Terra Lawson-Remer. «Do Stronger Collective Property Rights Improve Household Welfare? Evidence from a Field Study in Fiji» World Development, 43, (March 2013): 207

² Jentoft, S. and B. McCay. «User participation in fisheries management: Lessons drawn from international experience». Marine Policy, 19(3), (1995): 242

Таким образом, мы предлагаем решить данную проблему с помощью включения местных жителей в круг пользователей рыбными угодьями и передачи им коллективных прав собственности (преимущества этого предложения указаны выше). Де-юре режим права собственности остается государственным, а де-факто круг пользователей коллективной собственности расширяется. Основываясь на опыте зарубежных стран и задокументированных эмпирических данных - примеров Швеции, США, Гренландии¹ из статьи «User participation in fisheries management: lessons drawn from international experiences» - мы предлагаем создать автономную организацию, состоящую в большинстве своем из активных местных жителей (поскольку последнее слово в нижеуказанных вопросах должно принадлежать именно им, чтобы не было злоупотребления властью, с целью предотвращения браконьерства с их стороны вылов рыбы местными жителями должен быть ограничен удочкой), а также представителей заводов по рыбообработке, представителей администрации поселков, ученых (для определения оптимальных разрешенных объемов вылова целью не навредить окружающей среде), с целью упрощения регулирования процесса пользования рыбным ресурсом и мониторинга за соблюдением правил его использования. Данная организация будет являться консультативным органом, где будет решаться вопрос о размере квот на вылов. Данная информация будет поступать в правительство Камчатского края. Также у этой автономной организации будет возможность регулировать право пользования ресурсом в соответствии с установленным порядком и накладывать санкции наказания и поощрения. Также, важным дополнением является привлечение НПО для того, чтобы помочь жителям в самоорганизации и научить основам управления коллективной собственностью. Тем самым, в данных поселках будет сформирована организация, состоящая в том числе из местного населения, несущая меньшие издержки по мониторингу за объемом вылова рыбы по сравнению с профильными министерствами, которая также будет менее бюрократизирована и более заинтересована в решении данной проблемы, связанной с ресурсами общего пользования.

Заключение.

В данной работе построена теоретическая модель, в которой описывается возможное решение проблемы неэффективного использования природных ресурсов. В нашей модели учитывается текущий режим прав собственности на рыболовные ресурсы в Усть-Большерецком районе, а также текущий уровень развития общественных институтов.

¹ Jentoft, S. and B. McCay. «User participation in fisheries management: Lessons drawn from international experience». Marine Policy, 19(3), (1995): 230-232

Основными предпосылками нашей модели являются: (1) коллективная собственность на рыболовные угодья в Усть-Большерецком районе распространена только на 9 заводов и функционирует неэффективно в долгосрочной перспективе; (2) отсутствие у местных жителей разрешения на вылов рыбы в данном районе; (3) излишняя бюрократизация и несовершенство государственного аппарата в области мониторинга и контроля за использованием рыболовных угодий вследствие ограниченных инфраструктурных возможностей и высоких финансовых издержек.

Таким образом мы предлагаем повысить эффективность за счет расширения прав на эту собственность путем передачи права на ее использование местным жителям, а также привлечения НПО и ученых для содействия организации общественной группы по контролю за надлежащим использованием данных рыболовных угодий, в которую будут входить жители местных поселений, рыбопромышленники и представители заповедника. Представленная нами модель сочетает в себе подходы, продемонстрированные в статьях, на которые мы опирались, а именно о нецелесообразности исключения местных жителей из круга пользователей природных ресурсов; более сильной мотивации вкладывать средства в коллективную собственность, если жизнь пользователей напрямую зависит от используемого ресурса; положительном влиянии НПО при усилении прав собственности; положительном влиянии передачи прав собственности коллективам на экологическую ситуацию; передаче основной обязанности по мониторингу за использованием ресурсов организации, включающей в себя местное население; включении в состав совета организации ученых.

Успех данной модели будет напрямую зависеть от готовности всех агентов (местных жителей, представителей рыбопромышленных организаций, органов местного самоуправления и представителей заповедника), которые прямо или косвенно вовлечены в пользование или управление рассматриваемых нами рыбных ресурсов, к сотрудничеству и кооперации.

Список литературы

1. Terra Lawson-Remer. «Do Stronger Collective Property Rights Improve Household Welfare? Evidence from a Field Study in Fiji» World Development, 43, (March 2013): 207–225;
(<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X12002173?via%3Dihub>)
2. Anna Knox, Ruth Meinzen-Dick. «Collective Action, Property Rights, and Devolution of Natural Resource Management: A Conceptual Framework», Draft Workshop Paper, (1999): 1-40.

https://www.researchgate.net/publication/42764433_Collective_Action_Property_Rights_and_Devolution_of_Natural_Resource_Management)

3. Hyun Choe, Sun-Jin Yun. «Revisiting the Concept of Common Pool Resources: Beyond Ostrom» Development and Society (D&S), 46, no.1 (June 2017): 113-129. (<https://www.jstor.org/stable/90011214?seq=1>)
4. Jentoft, S. and B. McCay. «User participation in fisheriesmanagement: Lessons drawn from international experience». Marine Policy, 19(3), (1995): 227-246 (https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0308597X9400010P?casa_token=4atqocYTt7YAAAAA:IAEfWmQH8aCBVpeix8Mj8WhB2HU_jS4odfH_7sE9W_r0BP4pw5yaqi2Oi6XOxs8U9mNIR08cxELr)

ПРОБЛЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЧЕРЕЗ ЭФФЕКТИВНЫЕ КОНТРАКТЫ

Журавлев Максим Константинович¹

Коваленко Светлана Сергеевна²

Корниенко Юлия Андреевна³

Шумилова Дарья Дмитриевна⁴

Аннотация.

Сфера медицины является одной из тех, где человеческий капитал наиболее важен, так как специфика данной области не позволяет быстро заменить одного работника на другого или же полностью исключить человека из цепочки медицинских услуг. От усилий медработников зависит качество медицинской помощи и работа всей медицины в целом. От них требуются вложения больших усилий, особенно на начальных стадиях их профессиональной деятельности, а значит, их стимулирование уже на первых этапах становится одной из основных задач руководителей медицинских учреждений. Ныне существующие контракты с медицинскими работниками зачастую задают неправильные стимулы врачам, что приводит к ряду проблем. В первую очередь - к потере качества данного вида услуг. Становится очевидным, что врачам необходимы стимулирующие контракты, которые должны напрямую влиять на медработников и опосредованно на

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

⁴ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

качество медицинских услуг. Таким образом, в данной работе мы, опираясь на теорию контрактов, представляем свое решение описанной выше проблемы.

Ключевые слова: эффективные контракты, работники сферы медицинских услуг.

Введение и постановка проблемы.

Одной из центральных проблем теории контрактов является – проблема в системе отношений «Принципал–агент». Её смысл заключается в том, что принципал (например, работодатель) хочет побудить своего агента (например, работника) вести себя выгодным для него образом. Его целью является минимизация издержек фирмы для поддержания конкуренции за счет того, что работник будет работать более результативно за ту же плату, что и у конкурентов. С другой стороны, агент склонен к оппортунистическому поведению и, в свою очередь, хочет минимизировать свои издержки, получая зарплату за меньшее количество проделанной работы, т.е. затрачивая меньше ресурсов [1].

Решением данной проблемы является разумное использование стимулирующего контракта, который должен побудить работника работать на более эффективном уровне, и отказаться от оппортунистического поведения. По определению, стимулирующим контрактом называют уровень вознаграждения в зависимости от целевых (наблюдаемых) показателей деятельности компании: выручки, прибыли и т.д., то есть это компенсация усилий работника, зависящая от рыночных показателей деятельности компании в целом [1].

За время развития теории контрактов были разработаны и реализованы всевозможные виды контрактов, которые доказывали свою результативность. Например, самыми простыми стимулирующими контрактами являются те, которые учитывают количественные показатели в качестве эффективности работы. Так, для менеджеров по продажам очень часто применяется следующий стимулирующий контракт: премия работника рассчитывается исходя из продаж менеджера за определенный промежуток времени. Данный тип контракта эффективен в работе, повышает продажи фирмы, а значит, увеличивает прибыльность предприятия.

Однако возникает вопрос о применимости такого стимулирующего контракта для сферы услуг. Приводя пример из сферы медицины, можно наблюдать, что врачи, чье премирование зависит от выполнения количественных показателей плана, сокращают время приема пациента, что негативно сказывается на качестве самого приема. На данный момент контракты с медицинским персоналом устроены следующим образом: каждый работник имеет свой оклад, в зависимости от своей квалификации и опыта работы, и премию, которая выплачивается при выполнении плановых показателей. Данные показатели рассчитываются исходя из загрузки всего медицинского учреждения.

Исходя из ситуации, существует две стратегии поведения медицинских работников: либо они выполняют план, либо работают на меньшую ставку и основной доход получают вне своего основного места работы (в платной клинике). Первая доля медицинского персонала, в погоне за количественными показателями проведенных приемов, идет на различные ухищрения, из-за которых время приема существенно уменьшается вместе с ухудшением качества оказываемых медицинских услуг. Вторая же, не стремясь выполнить плановые показатели, обслуживают меньшее количество пациентов, тем самым увеличивая нагрузку на первых. Становится очевидным, что в данном случае, стимулирующий контракт, направленный на выполнение количественных показателей, дает совершенно другие результаты, так как теряется качество выполняемых услуг.

Таким образом, мы поставили перед собой следующий исследовательский вопрос: каким образом должен быть составлен стимулирующий контракт для медицинских работников в бюджетных организациях для того, чтобы повысить качество оказываемых услуг?

Целью нашей работы является применение инструментов институциональной теории к анализу конкретной экономической ситуации, описанной выше. Отсюда следует, что наша дальнейшая работа будет посвящена изучению литературы, исследованию различных типов контрактов, анализу их сильных и слабых сторон, а также моделированию наиболее эффективного стимулирующего контракта, который будет подходить для решения проблемы “Принципал-агент” в сфере медицинских услуг.

Обзор литературы.

Учитывая текущую ситуацию в среде медицинских учреждений, мы отобрали для прочтения четыре научные статьи, дальнейший анализ которых помог нам разобраться в теоретических причинах проблемы, а также соотнести их с реальностью для того, чтобы предложить ответ на исследовательский вопрос.

Акцентируем внимание на общей концепции стимулирующих контрактов, их видах и формах. Для этого остановимся на статье “Incentive contracts” автора Edward P. Lazear [2], в первой части которой описана проблема «Принципал-агент», на которой основывается теория контрактов. В ней выделяют следующие типы контрактов:

1. Долевое участие. При таком типе контракта принципал сдает в аренду землю или оборудование агенту, что приводит к тому, что агент не использует ресурс “до истощения”. Такой контракт имеет свои существенные минусы:

- Владелец перекладывает риск и ответственность на работника, который может быть не готов к ним;

- У работника могут отсутствовать стимулы к техническому обслуживанию ресурса для сохранения предельной полезности, или же могут отсутствовать предпринимательские способности.

2. Сдельная заработная плата (piece rates). Владелец позволяет работнику использовать капитал и платит работнику в соответствии с некоторой функцией выпуска продукции, т.е. это оплата по выпуску. Основное преимущество такого стимулирующего контракта заключается в том, что он допускает “неоднородность” способностей работников: более способные работники выбирают более высокие уровни усилий, и им платят больше, а те, кто прилагает меньший уровень усилий, соответственно, получают меньшую компенсацию. Однако если работают оба типа сотрудников, нельзя утверждать, что фирма работает неэффективно. Следует заметить, что если сдельная компенсация зависит от объема продукции или количества обслуженных клиентов, то работник в погоне за выгодой может игнорировать качество, которое имеет немаловажную роль в формировании репутации фирмы.

3. Почасовая оплата труда (salary). Независимо от количества продукции, произведенной в течение часа, рабочий получает фиксированную сумму, которая зависит только от его усилий в течение рабочего дня. Данный тип контракта довольно спорный, так как на практике сложно досконально контролировать уровень усилия работника. Однако, по нашему мнению, часть оплаты труда должна быть рассчитана именно по такому типу контракта, т.к. большинство людей не склонны к риску и выберут небольшую, но гарантированную компенсацию за свои усилия, чем неопределенный доход, который в среднем выше, но зависит от непредсказуемых факторов, которые не поддаются контролю.

4. Турнирный тип. Рынок труда рассматривается как “турнир, где один работник противостоит другому”. Существует два подхода к данному типу контракта. Первый - тот работник, у которого самый высокий уровень производства, получает “главный приз” (т. е. высокооплачиваемую работу), в то время как другой получает “проигрышный приз” (т.е. низкооплачиваемую работу). Увеличивая разброс между выигрышными и проигрышными призами, все работники получают стимул усердно работать. Однако автор акцентирует внимание на том, что такой тип контракта препятствует сотрудничеству. Также этот тип контракта работает только в том случае, если результаты деятельности работников относительно сравнимы. Это означает, что при оценке уровня усилий необходимо концентрироваться не только на работе одного сотрудника, но и на сравнении ее с другими. Например, спад спроса или экономический кризис приведет к уменьшению продаж одного работника, но при этом показатели

результативности не связаны с усилиями работника. Поэтому нужно сравнивать относительную производительность: “лучший” работник все равно производит больше, хотя оба производят небольшое количество.

Второй же подход предполагает, что если уровни выпуска наблюдаемы, то выплаты могут основываться на среднем уровне по команде. Использование среднего показателя позволяет фирме лучше справляться с неприятием риска.

Проанализировав статью, мы пришли к выводу о том, что в настоящий момент контракт для медицинских работников частично схож на контракт со сдельной оплатой, так как все медицинские работники имеют плановые показатели, которые определяют размер компенсации.

При использовании данного типа контракта возникает еще одна проблема: наличие не зависящих от работника факторов, которые приводят к падению спроса на медицинские услуги, и соответственно, не позволяет работникам достичь желаемых показателей. Для оплаты по выпуску, как и для других видов контрактов, основанных на оплате труда по количеству, характерно падение качества предоставляемых услуг, что мы и замечаем в реальной практике. Данная статья заставила нас задуматься о межвременном аспекте и специфическом человеческом капитале, который имеет важное значение в сфере медицинских услуг.

При анализе данной статьи, мы выяснили, что для ответа на наш исследовательской вопрос недостаточно использования только одного вида стимулирующего контракта, потому, что для каждого типа контракта можно выявить как положительные, так и отрицательные стороны. Необходимо использовать комплекс мер, которые будут взаимодополнять друг друга. Мы предлагаем одновременное использование турнирного типа и фиксированной заработной платы. Использование турнирного типа заключается в том, чтобы усреднить плановые показатели, что простимулировало бы большую часть работников прилагать достаточный уровень усилий. В то же время фиксированная заработная плата — это гарантированная компенсация труда врачей, которая складывается из уровня квалификации и стажа работы.

Следующая статья, к цитированию которой мы обратились, называется “Integrated capacity and marketing incentive contracting for capital-intensive service systems” авторов Yabing Jiang, Abraham Seidmann [3]. Они обращают внимание на интеграцию различных подходов для формирования эффективного стимулирующего контракта. Статья посвящена ответу на вопрос: “Каким образом нужно управлять сервисными системами при наличии затрат на задержку, когда спрос на услуги неизвестен и может зависеть от усилий менеджеров?” Авторы делают свой упор на задаче фирмы — максимизации ее

прибыли, а именно на определении «оптимального стимулирующего контракта для менеджера задолго до того, как фирма будет наблюдать за объемом запросов на обслуживание данных, обрабатываемых в центре».

Авторы статьи разрабатывают комплексный подход к контрактам, так называемый «интегрированный оптимальный контракт», такой, что «каждая сторона, от фирмы до менеджера, клиентов, поставщиков оборудования и программного обеспечения, выигрывает». Модель учитывает «затраты на оперативную задержку, более высокий параметр ставки переменной части зарплаты и более низкий параметр фиксированной части зарплаты, интегрирует как контрактные (маркетинговые), так и операционные (качество обслуживания) решения».

В данной статье также говорится о том, что уровень усилий работника может быть ненаблюдаемым, и, как следствие, фирма не может предотвратить уклонение работника от своих обязанностей. Необходимо разработать такой стимулирующий контракт, который будет основан на наблюдаемых переменных, чтобы побудить работника приложить достаточный уровень усилий. В случае сервисных центров, о которых идет речь в статье, авторы предлагают учитывать стоимость эксплуатационной задержки.

Учитывая необходимость интеграционных оптимальных контрактов, мы решили рассмотреть стимулирование медработника стимулирующим контрактом, в котором учитываются не только количественные показатели, но и качественные. В отличие от продажи товаров, качество приема у врача или медицинских манипуляций нельзя определить сразу, а человек без профессиональной подготовки и вовсе не способен оценить план лечения. Данный факт подводит нас к необходимости учета косвенных показателей эффективности работы медперсонала. Так, например, уже используется учет наличия или отсутствия жалоб на работу врача или младшего медперсонала. В системе здравоохранения косвенным показателем работы врача может стать количество выявленных на ранних стадиях заболеваний (например, онкологических) в ходе диспансеризации населения. Мы предлагаем включить в контракты поощрения тех врачей, которые смогли убедить пациентов пройти диспансеризацию. Тем самым, качество медицины повысится за счет раннего выявления болезней. Помимо прочего, у врачей появится дополнительный стимул более тщательно анализировать анамнез и анализы пациента.

Информацию о том, какие наблюдаемые переменные могут быть использованы в стимулирующем контракте, можно почерпнуть в статье Steven Tadelis, которая называется «Reputation and Feedback Systems in Online Platform Markets» [4].

В статье анализируется система обратной связи и механизм репутации, как меры безопасности при совершении транзакций. На примере торговых площадок в интернете, таких как eBay, Taobao, Uber и Airbnb, она объясняет теорию механизмов репутации и того, как их можно использовать для поддержания более эффективной онлайн-торговли. Автор подводит итог, говоря о том, что “теоретически центральная черта хорошо функционирующей системы репутации заключается в том, чтобы предоставить будущим покупателям информацию о последствиях прошлого поведения продавца”.

Различные эмпирические исследования, приведенные в статье на основе других работ, рассматривают данные, предоставленные онлайн-платформами. Результаты исследований показывают, что эмпирические факты согласуются с общей теорией и интуитивным пониманием того, что системы репутации и обратной связи должны работать на практике. Проводится контролируемый полевой эксперимент. Однако мы не можем судить об эффективности результатов, т.к. контролируемый эксперимент предполагает моделирование, которое возможно не применимо к настоящему рынку. Важно трезво оценивать влияние репутации, а оно зачастую невелико. Возникает важный вопрос: насколько точно показатели репутации отражают различия в производительности сотрудников. Так, например, показатели репутации могут быть “предупреждены”, завышены или “куплены” обманным путем. Для работодателя остается проблемой правильно интерпретировать информацию и получать точную обратную связь.

Еще одно исследование (более значимое для нашей работы) показало, что количество жалоб на обслуживание клиентов в три раза больше, чем количество отрицательных отзывов, что свидетельствует о том, что покупатели избегают оставлять отрицательные отзывы. Автор предлагает ввести новый показатель, более точно отражающий “истинное качество” продавца (ERP - эффективный процентный положительный результат). Он рассчитывается путем деления количества транзакций с положительным отзывом на общее количество транзакций, тем самым выявляя продавцов, имеющих большое количество продаж, но для которых покупатели не оставили отзывов. Также предлагается использовать другие системы оценивания, отличные от тех, которые мы используем в настоящий момент. По мнению автора, показатели должны давать рекомендации покупателю, а не показывать общую картину происходящего.

Поскольку статья подробно объясняет механизм доверия, который призван бороться с асимметричной информацией (присутствующей в стимулирующих контрактах и мешающей их эффективности), то на основе её данных об использовании обратной связи и механизме репутации мы можем предложить свою альтернативу, которая

позволит решить описанную нами проблему. Идея заключается в том, что сегодняшняя деятельность сотрудника приводит к будущим последствиям, которые повлияют на перспективы работника и, следовательно, будут снижать проявление риска. Помимо прочего, присутствие других честных работников и перспектива иметь ценное профессиональное будущее создают стимулы даже для оппортунистически настроенных сотрудников работать эффективно. Появляется возможность отслеживать прошлые результаты работы, а значит повышать эффективность стимулирующих контрактов.

Еще одним трудом, который мы привлекли к нашему исследованию, стала статья “Contracts, incentives and organizations: Hart and Holmström Nobel Laureates” [5].

Данная работа охватывает проблему “принципал-агент” и приводит ответы на вопросы о том, что должно и не должно быть включено в стимулирующий контракт, а также уделяет внимание различию полных и неполных контрактов. Разработанные авторами модели используются для решения вопросов вознаграждения сотрудников и оптимального регулирования их работы.

Хольмстрём разработал модель полных контрактов, согласно которым вовлеченные стороны могут, если захотят, на этапе заключения контракта, включить все аспекты отношений, которые могут возникнуть между ними. Контракт составляется таким образом, чтобы не возникало необходимости в повторных переговорах, даже если впоследствии возникают вопросы, связанные со стимулами работника.

Харту принадлежит разработка модели неполного типа контрактов. Его особенностью является то, что через некоторое время после заключения договора, но до окончания срока его действия, вовлеченные стороны могут пересмотреть условия соглашения.

Также авторы обращают внимание на то, что усилия агента не могут непосредственно наблюдаться принципалом, поэтому они не могут быть включены в какой-либо договор. Лучшее, что могут сделать стороны — это составить контракт, который свяжет зарплату с реализованным выпуском, и результат станет индикатором усилий агента. Однако такой подход не является идеальным из-за неопределенности окружающей среды. Во-первых, изменения выпуска не всегда связаны с усилиями работника, во-вторых, вследствие невозможности мониторинга у агента возникает проблема оппортунистического поведения - морального риска.

В статье говорится о том, что для максимизации общего излишка принципалу необходимо указывать в контракте такой требуемый уровень усилий агента, чтобы он был максимально приближен к желаемому непосредственно самим агентом. Эффективнее требовать от работника не максимальный уровень усилий, а скорее предпочтительный,

который будет уравнивать его предельную выгоду и предельные издержки. Если всё же агент не выполняет требуемый объем работы, то по контракту положено наказание (например, штраф). Тогда угроза наказания гарантирует, что агент приложит желаемые усилия и получит только фиксированный доход, лишившись премиальной части.

Авторы предлагают внести в контракт такую переменную, как относительная производительность, согласно которой вознаграждение сотрудника будет зависеть от того, насколько сильно его производительность отличается от производительности коллег. И в случае, если результат значительно ниже, то принципал делает вывод, что данный сотрудник работает неэффективно.

Еще одним аспектом, затронутым в данной статье, является тот факт что люди, - существа социальные, и работать в команде может быть приятнее, а значит и результат совместной работы будет выше, чем отдельно полученные результаты, вместе взятые (эффект синергии).

Также, по обнаружению авторов, наиболее эффективной является более простая форма контракта, то есть состоящая из фиксированной зарплаты и премии, зависящей от дополнительных усилий. Если же в договор будет внесено больше дополнительных факторов, оказывающих влияние на формирование вознаграждения агента, то его эффективность может снизить качество работы сотрудника.

Таким образом, статья Хольмстрёма и Харта актуальна для нашего исследования, и идеи авторов могут быть использованы при разработке модели нашего проекта. Так, для того, чтобы оценить трудоспособность нового медицинского работника, выявить его сильные и слабые стороны, работодатель может заключить с ним неполный контракт перед тем, как вступит в силу полный. Тогда у работника будет стимул продемонстрировать усилия, которые ему предпочтительны, и определить условия, при которых его производительность выше. В дальнейшем, при составлении полного контракта, работодателю стоит учесть эти наблюдения и установить оптимальный уровень усилий, ниже которого работнику грозит наказание, но выше которого эффективность работника снижается (план для врача должен соответствовать адекватному уровню). Также, действенной мерой может стать фактор относительной производительности, включенный в стимулирующий контракт. Согласно нему, врачи, зная, что уровень их усилий оценивается в сравнении с уровнем усилий коллег, будут стимулированы качественнее вести приемы пациентов, чтобы исключить отставание от коллег. Помимо прочего, одной из мер может являться включение в контракт показателя эффективности командной работы (врач – медсестра), ведь качество медицинской услуги также зависит от их совместной работы.

Модель.

На основе проанализированных статей мы решили разработать вербальную модель для достижения нашей цели. Так, из каждой статьи мы выбирали те составляющие стимулирующих контрактов, которые подошли бы именно для нашей сферы. Затем некоторые идеи были дополнены своими предложениями.

Во-первых, оплата труда медработников должна включать в себя две составляющие: оклад и премию. Оклад медицинских работников должен быть рассчитан на основе ТК РФ, а также учитывать стаж, уровень квалификации работника, районные коэффициенты и надбавки. Гарантированная оплата труда позволит врачам и медсестрам получать стабильный доход, который в случае невыполнения плановых показателей снижает риск остаться без основного дохода.

Во-вторых, анализ статей показал, что для увеличения качества медицинских услуг необходимо делать основной упор именно на качественные показатели. Под данным понятием мы понимаем следующее: «совокупность характеристик, отражающих своевременность оказания медицинской помощи, правильность выбора методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при оказании медицинской помощи, степень достижения запланированного результата»¹. На данный момент качество медицинской помощи контролируют страховые службы, которые производят анализ медицинских карт и историй болезней, отслеживают правильность выбора методов лечения, необходимость направлений к другим специалистам и своевременность оказанной помощи. При наличии ошибок во врачебной деятельности учреждению выписывается штраф, а руководство в свою очередь выносит решение о сокращении премии медработников, допустивших данную ошибку. Соответственно, мы считаем, что одним из способов добиться эффекта повышения качества услуги является учет нескольких различных показателей в премиальной части заработной платы. Отсюда следует, что она будет более сложной, чем просто оклад. Мы предлагаем разделить выплачиваемую премию на несколько частей.

На первые 40% премии работник может гарантированно рассчитывать, если он провел требуемое от него плановое количество приемов в месяц при полном отсутствии серьезных жалоб и претензий. Однозначно стимулирующий контракт должен содержать в себе требования к такому уровню усилий, который является предпочтительным непосредственно самим медицинским работником. Работодателю в лице медицинского бюджетного учреждения необходимо устанавливать такие плановые показатели, которые

¹ п. 21 ст. 2 Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации": http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/

будут приближены к оптимальным не только для учреждения, но и для самих работников. Так, для определения такого фактического объема усилий, который работник способен затратить без потери качества услуги, работодатель может использовать неполный контракт, внося в него соответствующие изменения (например, постепенное повышение плана). Постепенное изменение минимального планового показателя будет приводить к снижению склонности работника к оппортунизму.

Следующие 40% премии будут в большей степени зависеть от качества проводимых приемов. Выводы одной из статей подсказывают нам, что контракт необходимо дополнить оценкой приема со стороны пациентов. Мы хотим предложить пациентам ставить оценки их лечащим врачам и специалистам, которые будут влиять на их денежную компенсацию. В качестве переменной, влияющей на премию врача и медицинской сестры, мы предлагаем учитывать показатель эффективного процентного положительного результата. Его расчет будет осуществляться по формуле:

$$(\text{количество положительных отзывов о специалисте} / \text{общее количество осуществленных приемов и процедур}) * 100\%.$$

Сбор данных об отзывах может осуществляться путем смс-рассылки на телефоны пациентов после приема или же через сайт больницы/поликлиники (подобная система уже существует, например, в ЧУЗ Клиническая больница «РЖД-Медицина» г. Владивостока). Система обратной связи в данном случае будет направлена на повышение качества медицинских услуг через “наказание” специалистов, которые обслуживают много пациентов, но для которых они оставляют отрицательные отзывы или же не оставляют их вообще. Важно то, что от данного показателя зависит лишь часть премиальной составляющей заработной платы, а не вся сумма выплаты. Это замечание необходимо, поскольку отзывы не всегда отражают различия в качестве услуг, оказываемых сотрудником (показатель может быть предупрежден, завышен/занижен или “куплен” обманным путем). Для того, чтобы работодателю было проще правильно интерпретировать информацию из обратной связи, мы предлагаем вводить идентификацию - проверку реальности личности и его/ее фактического посещения специалиста.

Еще одним важным аспектом системы отзывов, который мы также поддерживаем в нашей модели стимулирующего контракта, является возникающий из нее механизм репутации. Помимо того, что количество и текст возможных отзывов виден пациентам на сайте, что способствует раскрытию будущим пациентам информации о последствиях прошлого поведения специалиста, механизм репутации будет призван поддерживать естественную конкуренцию между специалистами за отзывы и, как следствие, повышать

качество услуг. При условии того, что деятельность сотрудников будет приводить к будущим последствиям (поскольку принципал сможет отслеживать результаты работы), а также присутствии “эффективных” коллег, даже оппортунистически настроенные специалисты начнут стараться работать на качество оказываемой услуги.

Осознавая всю необходимость командной работы, мы поддерживаем ее внедрение в стимулирующий контракт. Как известно, приемы ведутся врачом и медсестрой, и от их слаженной работы зависит то, каким долгим будет прием, и насколько качественно он будет проведен. Из соображений повышения стимулов медсестры к работе, мы считаем, что 50% ее премии также должны зависеть от показателя эффективного процентного положительного результата. У пациента должна присутствовать возможность оставить отзыв о командной работе врача и медсестры.

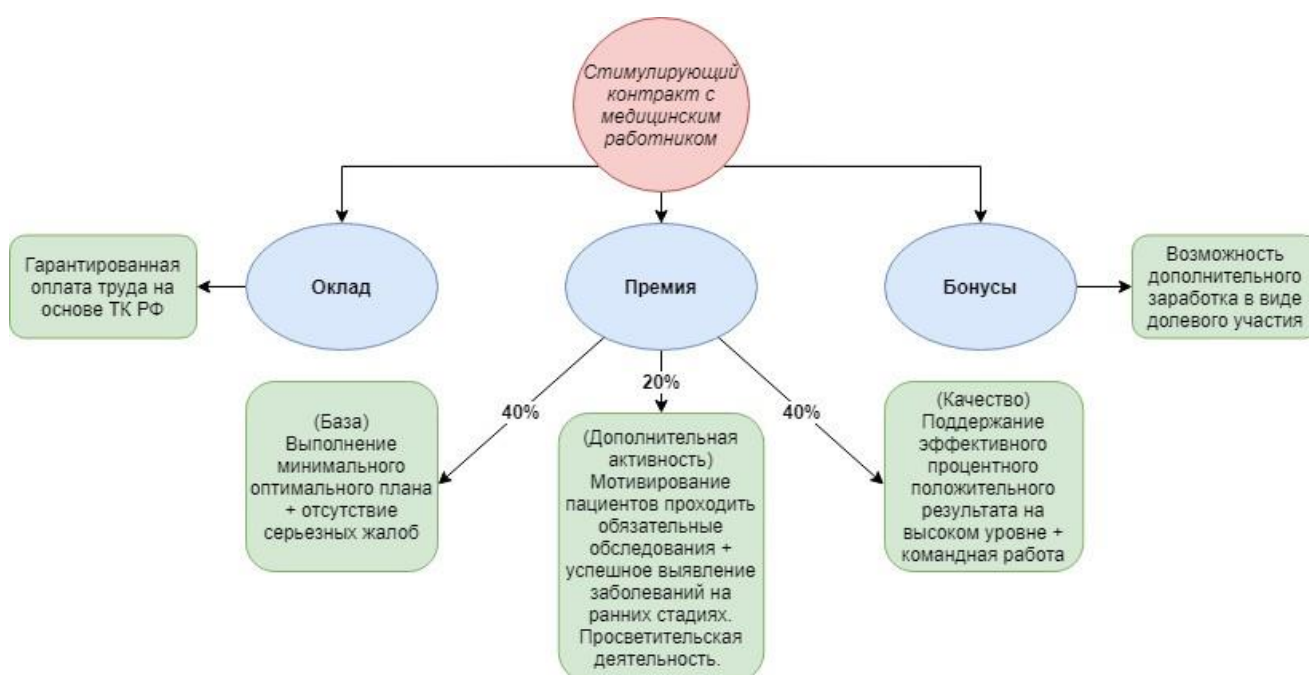
Оставшиеся 20% премии врачей должны складываться из дополнительной деятельности, которой они могут заниматься. Так, с целью повышения уровня здравоохранения в стране, осуществляется всеобщая диспансеризация населения, которая зачастую не реализуется в полную силу. Мы предлагаем поощрять врачей, по направлению которых пациенты прошли диспансеризацию. С той же целью мы видим возможным поощрять врачей, которые смогли выявить онкологические заболевания на ранних стадиях и направили пациента к соответствующему специалисту. Также, в медучреждениях существуют так называемые “школы здоровья”, в рамках которых врачи-специалисты устраивают открытые лекции-консультации для людей с определенными заболеваниями. Стимулирование участия врачей в просветительской деятельности необходимо осуществлять за счет премирования.

В добавке к премии мы предлагаем врачам дополнительный заработок в виде долевого участия. Это означает, что врачи смогут проводить платные приемы, например, по выходным дням, арендуя помещение и оборудование у поликлиники. Возможность получения “бонусов” сверх заработной платы должно мотивировать специалистов оставаться работать в бюджетных учреждениях, а не работать лишь на полставки и впоследствии устраиваться в платные клиники. Следовательно, мы частично решаем проблему нехватки кадров, которая негативно сказывается на качестве медицинских услуг.

Таким образом, мы считаем, что наш контракт может быть применен на практике руководством медицинских бюджетных учреждений, поскольку часть идей уже реализуется, а предложенные нами идеи используются в других сферах. При использовании оптимального стимулирующего контракта руководством медицинского учреждения мы сможем добиться правильного подхода к работе и усердия от

медицинских работников, а значит повысить качество медицинских услуг, которое будет оцениваться страховыми компаниями (по законодательству), а также работодателем (проверка выполнения плановых показателей) при содействии пациентов (через систему обратной связи). Условия нашего контракта учитывают и поощряют большее количество различных показателей профессиональной деятельности и направлены, в первую очередь, на увеличение стимулов медицинских работников. Существенные поводы для отказа от работы специалистов в связи с использованием нашей модели стимулирующего контракта отсутствуют.

Схематически моделируемый нами стимулирующий контракт с медицинским персоналом выглядит следующим образом:



Заключение.

Поскольку от результата работы медицинских работников зависит жизнь населения, то она подлежит постоянному анализу и контролю. Одной из существующих проблем данной сферы являются действующие контракты с медицинским персоналом, которые зачастую задают неверные стимулы, что приводит к ухудшению качества оказываемых медицинских услуг. Наша исследовательская работа предлагает свое решение обозначенной проблемы при помощи теории институциональной экономики.

Мы определили содержание оптимального стимулирующего контракта, который может повысить качество оказываемых услуг работниками медицинских учреждений. В ходе исследования, в первую очередь, был выявлен ряд проблем в сфере медицины, которые связаны непосредственно со стимулирующими контрактами и напрямую влияют

на качество услуги. Также представлен анализ некоторых статей по существующей тематической литературе. Были изучены возможные виды стимулирующих контрактов, обозначены их сильные и слабые стороны.

Адаптируя теорию на реальную ситуацию, и таким образом, отвечая на наш исследовательский вопрос, мы пришли к выводу о том, что эффективный стимулирующий контракт может и должен содержать в себе множество аспектов. Так, например, имеет место быть деление заработной платы на несколько частей для минимизации рисков работника остаться без дохода, а также для предоставления ему возможностей заработка сверх фиксированной части. Также, необходимо определять оптимальный уровень усилий работника, который не будет превышать его способности, но в то же время будет стимулировать его к отказу от оппортунистического поведения. Помимо прочего, показатели эффективности работы могут рассчитываться математически на основе данных обратной связи. Используя механизм обратной связи, необходимо оценивать качество предоставленных услуг с разных сторон: не только со стороны главврачей, но и со стороны самих пациентов. Действенной мерой может также стать мотивирование сотрудников к дополнительной активности, которая может быть включена в премиальную часть заработной платы. Допустимо включение в контракт бонусов, получить которые можно занимаясь профессиональной деятельностью сверх нормы.

Учитывая специфику деятельности медицинских сотрудников, мы предложили такую модель стимулирующего контракта, при помощи которой врачи имели бы большую мотивацию прикладывать достаточный уровень усилий, повышая таким образом качество медицинских услуг. Следует помнить, что невозможно учесть все факторы и обстоятельства, которые могут влиять на работу медицинского персонала - требуется постоянно пересматривать контракты и предлагать поправки в соответствии с изменением технического и структурного уклада современности, а значит предлагаемая нами модель не является единственной и может подлежать дальнейшему обсуждению и изменениям.

Список литературы

1. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты [Текст] : учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
2. Lazear E.P. Incentive contracts//The New Palgrave Dictionary of Economics. - 1987. doi:10.1057/978-1-349-95121-5_1156-1
3. Jiang Y. , Seidmann A. Integrated capacity and marketing incentive contracting for capital-intensive service systems [Electronic resource]// URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167923611000959> (date of treatment: 17.10.2020)

4. Tadelis S. Reputation and Feedback Systems in Online Platform Markets//Annual Review of Economics. - 2016. - №8. - P. 321–340. doi:10.1146/annurev-economics-080315-015325
5. Smirnov V., Wait A. Contracts, incentives and organizations: Hart and Holmström Nobel Laureates//[Review of Political Economy](#). - 2017. - №29(4). - P. 493-522. doi:10.1080/09538259.2017.1367142

КАК НАЙТИ ХОРОШЕГО РАБОТНИКА НА РЫНКЕ ТРУДА?

Жеванник Даниил Дмитриевич¹

Мкоян Тимур Эдуардович²

Хмельницкий Владислав Ярославич³

Аннотация.

Исследовательская работа посвящена теории неблагоприятного отбора и проблеме интерпретации сигналов на рынке труда в современных условиях. Фундаментальной работой в этой области является статья Майкла Спенса (Spence, 1973), и, в соответствии с ней, главным сигналом принято считать диплом о высшем образовании. Однако не теряет ли диплом как сигнал свою актуальность в современных условиях, учитывая, как изменились условия на рынке труда? Авторы ставят перед собой исследовательский вопрос: почему диплом о высшем образовании теряет свою актуальность как сигнал на рынке труда? На основе проведенного исследования мы смогли построить вербальную и формальную модель, отражающую сигнальное равновесие на рынке труда. В соответствии с ней мы пришли к выводу, что диплом как сигнал действительно становится менее значимым, и дополняется другими сигналами, такими, как, например, опыт работы.

Ключевые слова: неблагоприятный отбор, рынок труда.

Введение.

В двадцатом веке в виде отдельного раздела экономической теории появляется экономика информации, где информированность экономических агентов, в отличие от неоклассической экономической теории, значительно влияет на поведение и решения.

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

Данный раздел экономики изучает несовершенство информации и функционирование разных рынков в указанных условиях.

Вместе с этим появляется также понятие асимметричной информации, когда одна из сторон рыночной сделки обладает информацией, недоступной для другой стороны. Ситуации, в которых принадлежность агентов рыночной сделки к тому или иному типу не может быть установлена путем непосредственного наблюдения, ведут к такому явлению, как неблагоприятный отбор. На это впервые обратил своё внимание Дж. Акерлоф в работе «Рынок Лимонов» (Akerlof, 1970). При асимметрии информации товары высокого качества вымываются с рынка и замещаются товарами низкого качества, т. е. происходит неблагоприятный отбор. Такая ситуация складывается и на рынке труда. Ее глубоко анализировал Майкл Спенс в своей работе «Сигнализирование на рынке труда» (Spence, 1973). Одним из механизмов преодоления информационной асимметрии являются сигналы: определенные действия со стороны агента с целью сообщить принципалу о наличии у себя определённых характеристик и предотвратить неблагоприятный отбор.

Сама по себе тема неблагоприятного отбора актуальна тем, что универсального решения этой проблемы нет. Кроме того, изучение данного явления на рынке труда представляет повышенный интерес ввиду специфики современного рынка труда. Также для темы неблагоприятного отбора характерна изменчивость сигналов, поэтому нельзя сказать, что сигналы актуальные когда-то давно, будут работать также хорошо спустя время.

В вышеупомянутой работе Спенса, в качестве сигнала выступает диплом о высшем образовании. Однако сигналы, как и в целом наш мир, достаточно изменчивы. Сохраняются ли эти условия сейчас, когда высшее образование становится более доступным, можно даже сказать массовым, особенно в России? Так же на эту модель способны влиять появляющиеся у работодателей новые требования, изменения рынка труда в связи с Covid-19, а также многие другие факторы. Поэтому главный вопрос, на который пытаются ответить авторы в данной работе, можно сформулировать так: почему диплом о высшем образовании теряет свою актуальность как сигнал на рынке труда?

В следующем разделе проводится обзор научных статей, рассматривающих неблагоприятный отбор. В разделе 3 строится формальная модель, описывающая принятие решения студентами о совмещении трудоустройства и обучения при получении высшего образования. В последнем разделе охарактеризованы результаты исследования.

Обзор статей.

Работа Майкла Спенса (Spence, 1973) считается базовой о сигнализировании в теории. В ней представлен концептуальный аппарат, и модель, отражающая сигнальную

силу образования и других факторов. На рынке труда присутствует асимметрия информации: работодатель не знает производственных возможностей потенциального работника и может это проверить только после приёма на работу в течение некоторого промежутка времени. При этом сам работник знает о своих возможностях. Можно рассмотреть найм человека на работу как инвестиционное решение. Тогда, с точки зрения экономико-математических методов теории игр найм на работу можно сравнить с лотереей, где зарплата работника — это денежный эквивалент лотереи. При этом очень важно определить насколько работодатель готов рисковать.. По Спенсу сигнал – это личная характеристика (атрибут), в который человек может инвестировать. Под инвестициями понимается вклад времени, денежных эквивалентов и они дальше будут фигурировать как сигнальные затраты. Соответственно есть то, что мы не можем изменить, например, возраст, расу, пол и другие индексы. Сигнал как раз и должен показывать работодателю уровень способностей работника. Это доказывается тем, что у более производительных работников сигнальные затраты меньше, чем у менее производительных.

«Рынок лимонов» - научная работа Нобелевского лауреата Джорджа Акерлофа (Akerlof, 1970), посвященная теме асимметрии информации и ее последствиях на рынке. В ситуации, когда покупатель знает о товаре меньше, чем продавец, то на рынке плохие товары начинают вытеснять хорошие вплоть до полного исчезновения вторых с рынка. Автор показывает это на примере рынка поддержанных автомобилей в США.

При покупке автомобиля с салона продавец не может знать о дефектах, однако совсем другая ситуация возникает при продаже поддержанного транспортного средства. В таком случае одна из сторон сделки знает о техническом оснащении автомобиля гораздо больше. Он знает является ли автомобиль хорошим, или же имеет скрытые дефекты. Покупатель же не может оценить состояние транспортного средства, поэтому ожидает нечто среднее по качеству. Он готов заплатить за автомобиль средневзвешенную цену. В результате этого продавцы хороших поддержанных автомобилей не могут получить за их продажу справедливую цену и вынуждены уходить с рынка. Это явление и называется неблагоприятным отбором.

Однако рынок автомобилей далеко не единственный, где продавцы обладают большей информацией чем покупатель, и где при этом происходит неблагоприятный отбор. В своей работе Джордж Акерлоф также рассматривает рынок медицинского страхования и проблемы найма на работу представителей национальных меньшинств. Таким образом, неблагоприятный отбор происходит на самых разных рынках, рынок

труда не исключение. Эта работа помогла конкретнее разобраться в данном явлении и глубже его проанализировать.

Для получения актуальной информации о совмещении работы и учебы студентов, мы решили рассмотреть работу Сергея Рощина и Виктора Рудакова «Patterns of student employment in Russia» (Roshchin, Rudakov, 2016). В статье авторы пытаются понять стимул студентов в совмещении работы и учебы. «Рассмотрение различных концепций студенческой занятости позволяет предположить, что основной мотивацией совмещения работы и учебы для российских студентов является получение опыта работы и дополнительного дохода» (Roshchin, 2006). Они также утверждают, что диплом о получении высшего образования, как сигнал на рынке труда, потерял свою актуальность.

Асимметрия информации о производительности выпускников стала серьезной проблемой для работодателей. Отбор наиболее продуктивных выпускников становится очень сложной задачей: успеваемость и наличие высшего образования больше не являются надежными показателями способностей и производительности сотрудников.

Из-за низких стандартов образования и снижения значимости формального образования как сигнала для рынка труда талантливым студентам также сложно подтвердить высокий уровень своих способностей, поэтому они пытаются получить дополнительный сигнал рынка труда через опыт работы. Талантливым студентам не нужно прилагать больших усилий для получения диплома о высшем образовании, но формального образования недостаточно с точки зрения реального повышения производительности и профессиональной квалификации студентов. В результате студенты вынуждены выбирать между повышением своей продуктивности за счет более глубокого самостоятельного изучения профессиональных дисциплин, попытаться получить доступ к качественным образовательным программам или выйти на рынок труда и приобрести практические навыки и опыт работы, которые могут обеспечить им более высокий доход в будущем. Студенты совмещают учебу и работу, чтобы получить опыт, потому что ожидают, что в будущем получат некоторую отдачу от этого в виде заработной платы и трудовой занятости (Apokin and Yudkevich 2008; Beerkens, Mägi, and Lill 2011).

В этом исследовании 77% опрошенных студентов утверждают, что основное преимущество трудоустройства во время обучения в вузе связано с получением опыта работы, который принесет им в будущем экономическую отдачу на рынке труда после окончания учебы. При этом стоит отметить, что влияние качества университета на занятость студентов во время обучения сомнительно. Совмещение учебы и работы в России - действительно массовое явление, и занятость студентов очень важна; 65%

респондентов имеют опыт совмещения учебы и работы в процессе обучения, а средний трудоустроенный студент работает более 26 часов в неделю.

Данная статья помогла нам подтвердить гипотезу о том, что наряду с финансовыми стимулами, важной мотивацией для приема на работу студентов является получение дополнительных сигналов на рынке труда.

Также анализ авторов показывает, что, хотя талантливые студенты чаще совмещают учебу и работу, интенсивность их занятости умеренная (они предпочитают работать неполный рабочий день). Это можно объяснить тем фактом, что высококвалифицированные студенты с большими способностями заинтересованы в получении обоих важных сигналов на рынке труда, таких как опыт работы и хорошее формальное образование. Нет сомнений в том, что интенсивная занятость увеличивает риск отчисления или плохой успеваемости, поэтому студенты выбирают неполный рабочий день.

Работа, написанная Дейлом Бельманом и Джоном Хейвудом, вышла спустя 25 лет после публикации работы Майкла Спенса. В этот промежуток не утихала научная дискуссия по поводу вопроса, должна ли снижаться денежная отдача от образования как сигнала, по мере увеличения опыта работника, или нет. В 1973 Бельманом и Хейвудом публикуется их работа “Sheepskin Effects by Cohort: Implications of Job Matching in a Signaling Model” (1997), в которой они по-своему отвечают на этот вопрос, устанавливая связь между опытом работы и денежной отдачей от образования при помощи изучения «эффекта овчины» (sheepskin effect). Данным эффектом называют ситуацию, когда люди, имеющие диплом, зарабатывают больше, чем люди без диплома, но с эквивалентным количеством работы.

В своей работе авторы утверждают, что между опытом работы и денежной отдачей от наличия академической степени действительно существует связь. Причем при увеличении опыта, эта отдача снижается. Объясняют это авторы тем, что по мере увеличения опыта работы у человека, работодателю становится больше известно о его продуктивности, и следовательно, наличие диплома теряет свою значимость, что и ведет к снижению его денежной отдачи. Кроме этого, при получении работодателями этой новой информации, так же в целом улучшается эффективность подбора работников и рабочих мест.

Модель

Тенденция показывает, что количество россиян, имеющих высшее образование, неуклонно растет. По данным российского статистического ежегодника на 2010 год в

России высшее образование имело 23,4% населения¹. Количество выпускаемых бакалавров, магистрантов и специалистов в период с 1993 до 2009 год выросло почти в 2 раза. На данный момент Россия занимает второе место среди стран по количеству населения с высшим образованием в возрасте от 25 до 64 лет: 56%² (OECD, 2017).

Естественно, с ростом числа высокообразованных людей, растут и требования ко всему трудоспособному населению. Большое количество предприятий набирают потенциальных работников исключительно с дипломом о высшем образовании, вынуждая оставшуюся часть населения обучаться. Такой круговорот и привел Россию к той строчке, на которой сейчас она находится.

Высшее образование, из-за сложности получения, является сигналом на рынке труда. Диплом сообщает работодателю о том, что претендент имеет некоторый уровень способностей (Spence, 1973). Но в ситуации, когда он присутствует у каждого второго, работодателю труднее объективно оценить производительность и способности работника. Для получения образования необходимо меньшее количество издержек, чем раньше. Высшее образование стало намного доступнее. Наша задача — привести модель Спенса к современным условиям. Как увидеть возможности в потенциальных работниках, если большая часть населения страны имеет высшее образование?

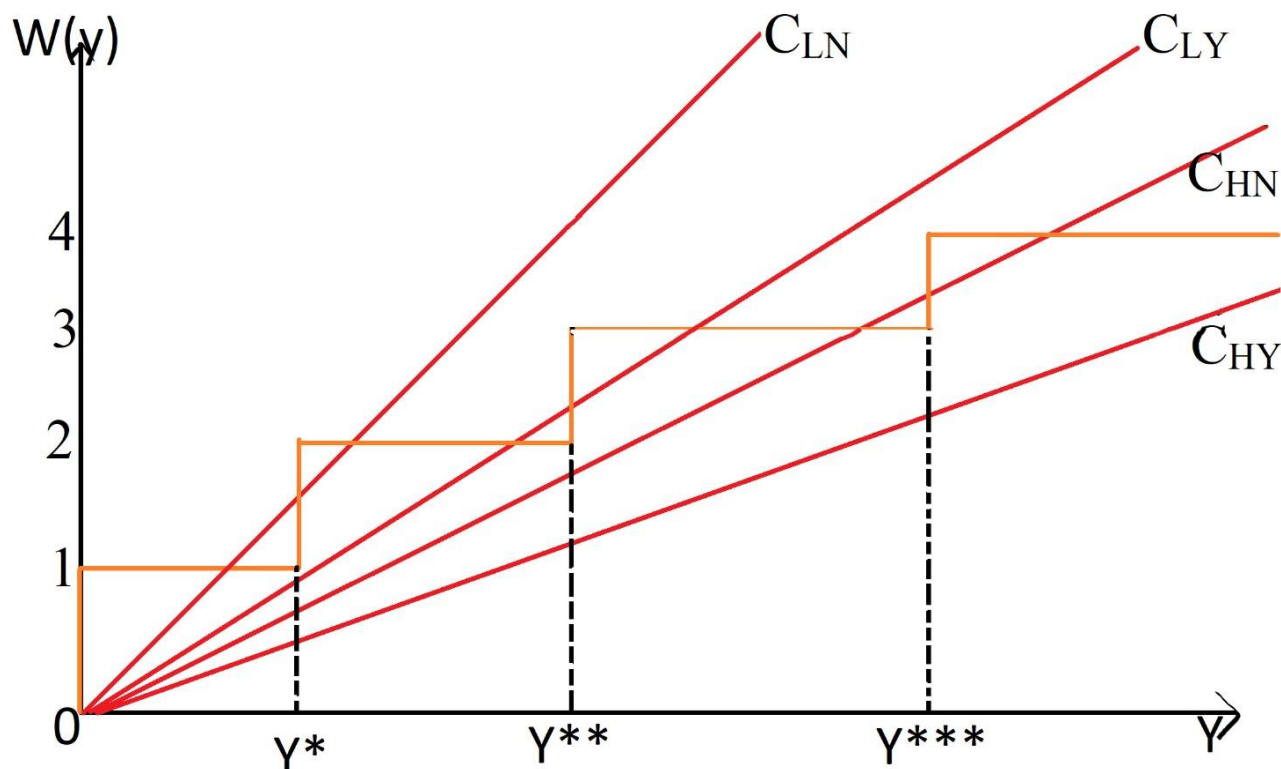
Дальше представлена модификация модели Спенса, где основными сигналами выступают образование и опыт работы. Для простоты мы не будем учитывать индексы: возраст, пол, расу. В нашей модели существует 4 комбинации этих сигналов: нет ни образования, ни опыта работы (LN)), нет образования, но есть опыт работы (LY), есть образование, но нет опыта работы (HN) и есть образование, и опыт работы (HY). Пусть у каждой конкретной группы определен предельный продукт (их производительность). Для LN — 1, для LY — 2, HN — 3 и HY — 4. Также существуют и пропорции этих групп (e — люди с высшим уровнем образования, а j — люди с опытом работы, $0 \leq e, j \leq 1$). Для LN — $(1 - e) * (1 - j)$, для LY — $(1 - e) * j$, HN — $e * (1 - j)$ и HY — $e * j$. Пусть их инвестиции в уровень образования и опыт работы (сигнальные затраты) тоже будут разные: для LN — y , для LY — $\frac{y}{2}$, HN — $\frac{y}{3}$ и HY — $\frac{y}{4}$. Эти данные можно представить в таблице ниже.

Группа	Предельный продукт	Пропорция	Сигнальные затраты
LN	1	$(1 - e) * (1 - j)$	y
LY	2	$(1 - e) * j$	$\frac{y}{2}$

¹ Российский статистический ежегодник (https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm)

² Education at a glance (<https://www.oecd.org/education/education-at-a-glance/>)

HN	3	$e * (1 - j)$	$\frac{y}{3}$
HY	4	$e * j$	$\frac{y}{4}$



Введем обозначения: y^* , y^{**} , y^{***} — соответствующий уровень образования и опыт работы.

Пусть у работодателя имеются убеждения относительно производительности работников. Если $y < y^*$, то предельный продукт = 1, если $y^* < y < y^{**}$, то предельный продукт = 2, если $y^{**} < y < y^{***}$, то предельный продукт = 3, в случае если $y > y^{***}$, то предельный продукт равен 4. Работодатель способен различать уровни образования и опыта работы (у него имеются знания исключительно о y^* , y^{**} , y^{***}). Оптимальные выборы групп представлены на ступенчатом графике выше. Тогда в соответствии с моделью Спенса, группы работников выберут оптимальные уровни образования, то есть точки $y = 0$, $y = y^*$, $y = y^{**}$, $y = y^{***}$.

Давайте рассмотрим поведение групп в этих условиях. Группа 1 установит 0 если $1 > 2 - y^*$

Группа 2 установит $y = y^*$, если $3 > 2 - \frac{y^*}{2} > 1$.

При этом y^* удовлетворяет неравенству $1 < y^* < 2$

Группа 3 установит $y = y^{**}$, если $4 > 3 - \frac{y^{**}}{3} > 2$

y^{**} удовлетворяет неравенству $2 < y^{**} < 3$

Группа 4 установит $y = y^{***}$, если $4 - \frac{y^{***}}{4} > 3$

y^{***} удовлетворяет неравенству

$$3 < y^{***} < 4$$

Стоит сделать важное замечание, что критические убеждения об уровне образования и опыта работы у работодателя могут меняться.

Применение фильтрации

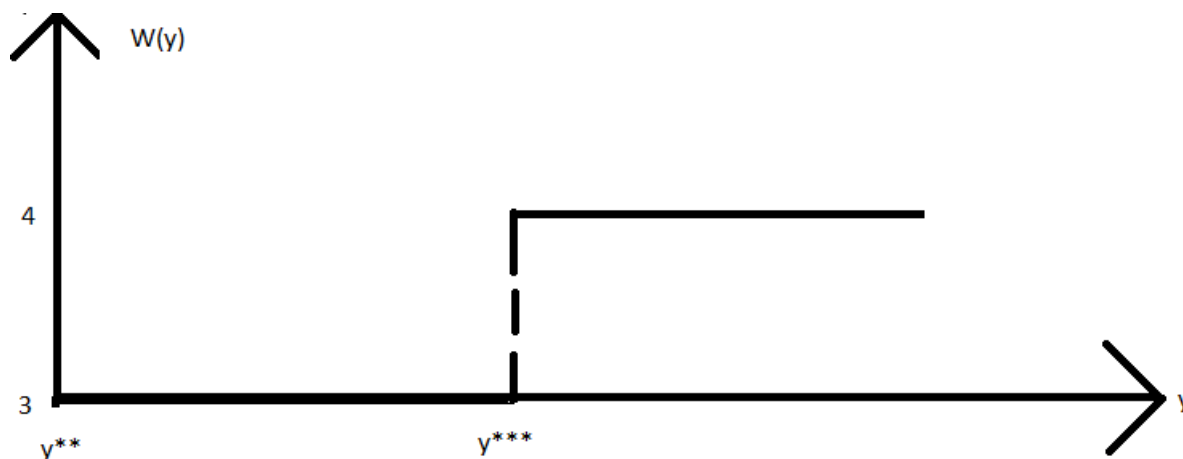
Введем некоторые предпосылки для упрощения модели:

1. Выпускники только высших учебных заведений;
2. Студенты окончили одинаковые специальности;
3. Рассматриваются выпускники одинаковых ВУЗов, то есть фактор «престиж университета» в учет не берется. Естественно, данный показатель играет большую роль при сигнализировании, однако ежегодно из крупных высших учреждений России выпускаются по 100-200 студентов одной специальности. Именно они представляют интерес для нашей работы.

4. Мы рассматриваем выпускников университетов одинаковых уровней: бакалавров, магистрантов, специалистов.

Данные предпосылки позволяют создать однородность. Такие условия являются равными среди всех, и никого не дискриминируют.

При применении фильтрации о наличии высшего образования отсекаются первые 2 группы. Тогда изменение графика можно проиллюстрировать следующим образом.



Такой график в точности отображает модель Спенса. Где y^{**} — уровень образования. Майкл Спенс же относил группу людей с высшим образованием к y^{***} . В данной модели такое обозначение используется на уровне ниже.

Давайте рассмотрим ситуацию, когда не учитывается сигнал с опытом работы, то есть работодатель не может различить потенциального сотрудника с опытом работы и без него. В таком случае выставится средняя заработная плата для обеих групп. Для того, чтобы определить ожидаемую оплату необходимо, чтобы HN и HY давали полную группу, т.е:

$$\begin{aligned}
 e * (1 - j) + ej &= 1 \\
 e - ej + ej &= 1 \\
 e &= 1 \\
 1 * e/e &= 1 \\
 \frac{3 * e(1 - j)}{e} + \frac{4ej}{e} &= 3 - 3j + 4j = 3 + j
 \end{aligned}$$

Данный случай соответствует ситуации неблагоприятного отбора. Уровень заработной платы определяется, как $3 + j$. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что уровень оплаты зависит от количества людей, имеющих опыт работы.

Учитывая тот факт, что тенденция доступного образования продолжает расти, значимость данного сигнала падает, при этом возрастает значимость опыта работы. Исходя из этого, можно предположить, что в дальнейшем группа с предельным продуктом 2 будет цениться даже выше, чем группа с предельным продуктом 3.

Заключение.

В данной работе построена вербальная и теоретическая модель, доказано снижение значимости диплома как сигнала на рынке труда. Приведены новые инструменты для определения возможностей. В качестве сигналов мы использовали диплом о высшем образовании и опыт работы, рассматривая различные возможные комбинации.

Для того, чтобы построить модель, нам необходимо было разобраться в теме неблагоприятного отбора и подробнее изучить современное сигнализирование на рынке труда. Для этого мы обратились к работам Джорджа Акерлофа (Akerlof, 1970) и Майкла Спенса (Spence, 1973). Примеры и подтверждение факта о падении значимости диплома о высшем образовании, как сигнала на рынке труда, мы выделили из статей Сергея Рощина, Виктора Рудакова (Roshchin, Rudakov, 2016) и Дейла Бельмана, Джона Хейвуда (Belman, Heywood, 1997). Также совокупность этих работ помогла нам сформулировать идею. Из каждой статьи мы подчеркнули мысль и связали с моделью Спенса.

Основная идея Спенса — высокопроизводительному работнику требуется меньше затрат на получение высшего образования, чем низкопроизводительному. В современных условиях издержки сократились из-за доступности. Основная идея нашей модели — высокопроизводительный работник способен одновременно быть трудоустроенным и

получать образование без потери качества, чего нельзя сказать о низкопроизводительном. Поэтому опыт работы во время обучения должен цениться выше, чем после получения высшего образования.

Таким образом, используя эти предпосылки мы смогли построить модификацию модели Спенса. Мы выяснили, что работодателю необходимо устанавливать заработную плату выше для групп с предельным продуктом 4. Мы считаем, что наша модель с большой долей вероятности отражает текущую ситуацию на рынке.

Список литературы

1. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug.,1970), pp. 488-500, (<https://doi.org/10.1016/B978-0-12-214850-7.50022-X>)
2. Spence M. Job market signaling // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, No. 3. (Aug., 1973), pp. 355-374(<https://doi.org/10.1016/B978-0-12-214850-7.50025-5>)
3. Roshchin S, Rudakov V. Patterns of student employment in Russia // Journal of Education and Work, Vol 30, No. 3 (Jan., 2016), pp. 314-338 (<https://doi.org/10.1080/13639080.2015.1122182>)
4. Belman D. Heywood J. Sheepskin Effects by Cohort: Implications of Job Matching in a Signaling Model // *Oxford Economic Papers*, Volume 49, No. 4, October 1997, Pages 623–637 (<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a028628>)
5. Apokin, A., and M. Yudkevich. 2008. “Analiz studencheskoy zanyatosti v kontekste rossiyskogo rynka truda.” [Analysis of Student Employment in the Context of Russian Labor Market.] *Voprosy ekonomiki* 6: 98–110
6. Beerkens, M., E. Mägi, and L. Lill. 2011. “University Studies as a Side Job: Causes and Consequences of Massive Student Employment in Estonia.” *Higher Education* 61 (6): 679–692
7. Roshchin, S. 2006. “Ot uchyoby k rabote: trudnosti perekhoda.” [From Study to Work: Transfer Difficulties.] *Otechestvennye zapiski* 30 (3): 134–151

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА СПОСОБА ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ

Соколова Екатерина Денисовна¹

Глухова Злата Владимировна²

Шульга Юлия Сергеевна³

Аннотация.

Когда зарубежная компания принимает решение о выходе на новый для нее рынок, сталкивается с вопросом выбора способа организации хозяйственной деятельности. На рынке Enterprise Resource Planning - систем (далее – ERP), такая проблема стоит наиболее остро ввиду того, что предприятие будет стремиться не только увеличить свою прибыль путем минимизации издержек, но и предоставить на новый рынок качественный продукт.

В исследовательской работе рассмотрено два варианта:

- совместное партнерство;
- создание собственного предприятия.

На основании анализа рассмотренной литературы и построенной вербальной модели, на первый взгляд, может показаться, что открытие собственного предприятия будет наиболее оптимально, однако реальный опыт говорит об обратном.

Результаты исследования оказывают влияние на выбор партнерских отношений как оптимальной стратегии выхода иностранной компании на российский рынок ERP-систем.

Ключевые слова: Enterprise Resource Planning, ERP.

Введение.

Научно-технический прогресс, глобализация и интернационализация экономики видоизменили и «оцифровали» многие процессы, обеспечивающие жизнедеятельность современного общества.

Современное стационарное и мобильное компьютерное оборудование и сопутствующие ему информационно-коммуникационные технологии, стали привычным атрибутом для юридических и физических лиц, предоставляя широкий спектр услуг - от создания, получения и обработки различной информации до проведения платежных операций. Активное развитие цифровой экономики, напрямую связано с использованием специализированного программного обеспечения (далее – ПО), наличие которого является основным, ключевым звеном в обеспечении не только эффективности

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

производственных процессов, но и позиционирования его на конкурентном рынке информационных продуктов.

В своей исследовательской работе мы остановились на такой разновидности ПО как ERP-система, которая включает в себя различные приложения по планированию ресурсов хозяйствующего субъекта и использованию единой базы данных. В настоящее время рынок ПО в Российской Федерации представлен достаточно широко, но на внутреннем рынке свою деятельность осуществляют только три иностранные компании, в которые вошли: SAP, Oracle, Microsoft.

Рынок ERP-систем является активно развивающимся. Одновременно с тем, он имеет ряд специфических характеристик, так как он сильно неоднороден. С позиций функциональности и использования, такие системы охватывают все производственные процессы и в отличие от существующих требуют другого подхода к их реализации. ERP помогает оптимизировать, планировать и управлять: финансами (налоговый, бухгалтерский и управленческий учет), человеческими (трудовыми) ресурсами, продажами, логистикой, коммуникациями с партнерами по бизнесу и т. д.

Выход ERP-системы на внутренний российский рынок осложняется тем, что в России имеется определенный учетный принцип. Таким образом, почти все зарубежные системы ПО не адаптированы под существующие в России требования и стандарты бухгалтерского учета. Данный факт усложняет вход на рынок и так специфического продукта.

В своей исследовательской работе мы рассмотрели основные способы выхода на зарубежный рынок компаний, разрабатывающих ПО, к ним мы отнесли франчайзинг, выход с помощью партнерского предприятия, создание собственного предприятия.

Исходя из этого целью нашей работы будет определение оптимальной стратегии входа на внутренний рынок России, иностранных компаний по разработке ERP-систем.

Во втором разделе мы провели обзор и анализ научной литературы, в которой рассматриваются способы выходы компаний на зарубежный рынок, а также связь данной проблематики с теорией транзакционных издержек.

В третьем разделе представлена вербальная модель, показывающая связь входа компании, разрабатывающей ПО, на иностранный рынок, и факторов, определяющими те или иные транзакционные издержки. В последнем разделе будут приведены результаты исследования.

Обзор литературы.

Данная исследовательская работа опирается на теорию транзакционных издержек (далее – ТКА) предложенную Anderson, Gatignon (1986), определяющую факторы,

влияющие на режим входа, и работу Hennart (1988), который рассматривает возможные причины создания партнёрских отношений при входе на рынок. Помимо этого, в своей работе мы обращаемся к трудам Nadaya, DeSerres (2008), чтобы разобрать ТСА относительно входа на рынок предприятия, производящего ПО.

Anderson, Gatignon (1986) пытаются обобщить на первый взгляд не связанные между собой варианты выбора входа предприятия на зарубежный рынок. Они предложили основные факторы, определяющие выбор оптимальной формы выхода, основываясь на теории ТСА и эффективности долгосрочной перспективы. Авторы утверждают, что теория эффективности входа зависит от степени контроля над зарубежными партнерами. Без контроля предприятию будет сложно координировать действия, реализовывать стратегии и разрешать вопросы, которые возникают, когда обе стороны преследуют свои собственные интересы. Контроль важен, потому что это фактор, наиболее определяющий риск и доходность: высокий контроль приводит к увеличению риска и доходности, в то время как низкий уровень контроля приводит к уменьшению риска, часто за счет снижения прибыли. Анализ ТСА приводит к проблеме выбора режима входа с акцентом на росте связей, которые соединяют неопределенность и сбалансированность рисков. Эффективность начального режима зависит от следующих конструкций, определяющих оптимальную степень контроля после анализа стоимости транзакции:

1) Специфические активы. Более высокая степень контроля эффективна для неструктурированных и плохо изученных продуктов и процессов, то есть для более специфичных технологий.

2) Внешняя неопределенность. «Страновой риск» – важный фактор, влияющий на степень контроля, характеризующийся политической нестабильностью или экономическими колебаниями. Существует вероятность оппортунистического поведения. Чем выше сочетание странового риска и специфичности сделки, тем выше степень контроля.

3) Внутренняя неопределенность. Существует, когда предприятие не может точно оценить эффективность своих агентов. Такого рода неопределенность по отношению к предприятию делает контроль более желательным независимо от уровня специфичности. Особенно мощную форму внутренней неопределенности создают социально-экономические культурные различия, чем больше социокультурная разница между домашней и принимающей страной, тем ниже степень контроля, которая связана с неопределенностью руководителя восприятия культуры, которая «чужда» им.

4) Фрирайдинг. Чем выше ценность бренда, тем большая степень контроль требуется, для предотвращения злоупотребления именем бренда.

Nadaya, DeSerres (2008) исследуют преимущества и недостатки выхода такого продукта как ПО на два альтернативных рынка - обычной продажи и с использованием электронных ресурсов. Для определения наиболее эффективного канала авторы выбирают канал распространения ПО в качестве задачи анализа операционных издержек.

Данное исследование вводит новые показатели для оценки специфичности активов и неопределенности, а именно: монопольного недовольства поставщиков и прекращения операционной неопределенности. Авторы отмечают, что они могут быть использованы в других исследованиях, так как их применимость была испытана с целью подтверждения достоверности, и приводят виды оппортунистических действий, проводимых над ПО и способы их контроля. К ним можно отнести регулирование качества продукта, защиту от копирования (риск пиратства). Сдерживающие меры контроля принимают форму ограничительных стратегий, направленных на предотвращение пиратства путем сокращения числа попыток использования пиратского программного обеспечения.

Hennart (1988) на основе теории ТСА приводит возможные причины создания совместных предприятий (далее - СП) в отличие от заключения контрактов. Он приводит две классификации СП: «масштабные» и «связующие». «Масштабная» возникает тогда, когда предприятие стремится освоить слабый рынок, но большая отдача от масштаба делает полное владение активами неэффективным, то есть компания в одиночку не сможет обеспечивать эффективное использование активов. «Связующие» же образуют такие предприятия, каждое из которых нуждается в специфических активах другого. Автор выделяются основные цели создания партнерских отношений: извлечение выгоды из эффекта масштаба и диверсификации рисков, преодоление барьеров входа, объединение знаний и смягчение ксенофобских реакций при выходе на внешний рынок.

СП будут представлять лучшую стратегию при ограниченном количестве конкретных обстоятельств. Автор рассматривает влияние различных факторов на выбор партнерства, и утверждает, что минимальное увеличение эффекта масштаба может подтолкнуть предприятие к созданию СП. В то же время особая специфичность сырья и компонентов может указывать на неэффективное использование, поэтому создание СП в некоторых отраслях частично происходит из-за высоких транзакционных издержек. Сложность передачи знаний через лицензирование выражается в том, что при приобретении знаний у покупателя появляется неопределенность в характеристиках и стоимости того, что он приобретает, поскольку покупатель не может оценить знания

заранее. Поэтому для лицензирования используют в первую очередь патентные знания, которые после раскрытия дают монополию на его использование.

Модель.

Выбор способа выхода на иностранный рынок является важным стратегическим решением предприятия по интернационализации и может оказать значительное влияние на результаты его деятельности. Примерами возможных способов выхода на иностранный рынок и другие регионы могут являться собственное предприятие, прямые иностранные инвестиции, то есть СП или партнерство, и создание договорных отношений, которые включают в себя лицензирование и франчайзинг.

Чтобы лучше понимать какие особенности существуют у каждого из рассмотренных нами способов выхода на рынок, нами была построена таблица на основе собственных выводов, анализа изученной литературы, в которой рассматривались проявления специфики, последовательность действий каждой из форм при выходе и сопоставление каждого этапа с соответствующими ТСА.

В нашей работе не будет затронута такая форма выхода как франчайзинг, поскольку рассматриваемый нами продукт крайне специфичен, то и предприятие франчайзер, и предприятие франчайзи столкнутся с большим количеством рисков и проблем. Предприятие франчайзер столкнётся с такой проблемой, как невозможность контроля и риск потери имиджа компании, так как франчайзи это независимый бизнес, а ошибки франчайзи могут нанести ущерб всей франшизе. Более того цели двух предприятий могут различаться и противоречить друг другу, что может привести к юридическим проблемам. Так же с франчайзингом внедрять инновации намного сложнее, чем если бы у предприятия были собственные торговые точки. В случае франчайзинга, если предлагается новая идея, вести переговоры необходимо со всеми своими франчайзи, чтобы заставить их принять новый продукт или любые инновации, которые необходимо внедрить вместо того, чтобы просто воплощать новую идею в жизнь самостоятельно.

Предприятие франчайзи так же столкнется с проблемами при выходе на новый рынок. Во-первых, за счет того, что ПО требует адаптации под новый рынок и изменения программы, учитывая местное законодательство, то предприятие столкнется с проблемой того, что начальные инвестиции необходимые для открытия бизнеса будут слишком велики. Известные бренды требуют оплаты за использование торговой марки, которую франчайзер создавал годами, и приходится учитывать соответствующие затраты.

Поэтому далее мы будем рассматривать такие формы выхода как собственное и СП, чтобы рассмотреть какие факторы могут оказать влияние на выбор тех или иных

экономических отношений, каково значение появления оппортунистического поведения в рассматриваемой теме производства ERP-систем.

Классификация издержек, используемых в исследовании, представлена авторами Hadaya, DeSerres (2008). Мы провели анализ их точки зрения и на основании этого предлагаем собственную вербальную модель выбора канала ERP-системы, дополненную несколькими факторами и категориями затрат, рисунок 1.

Дальнейшая работа будет определена последовательностью разбора переменных, которые относятся к тому или иному способу выхода на рынок. Для обоснования связей мы выдвинули гипотезы, которые в последующем были аргументированы на основании подобранной литературы.

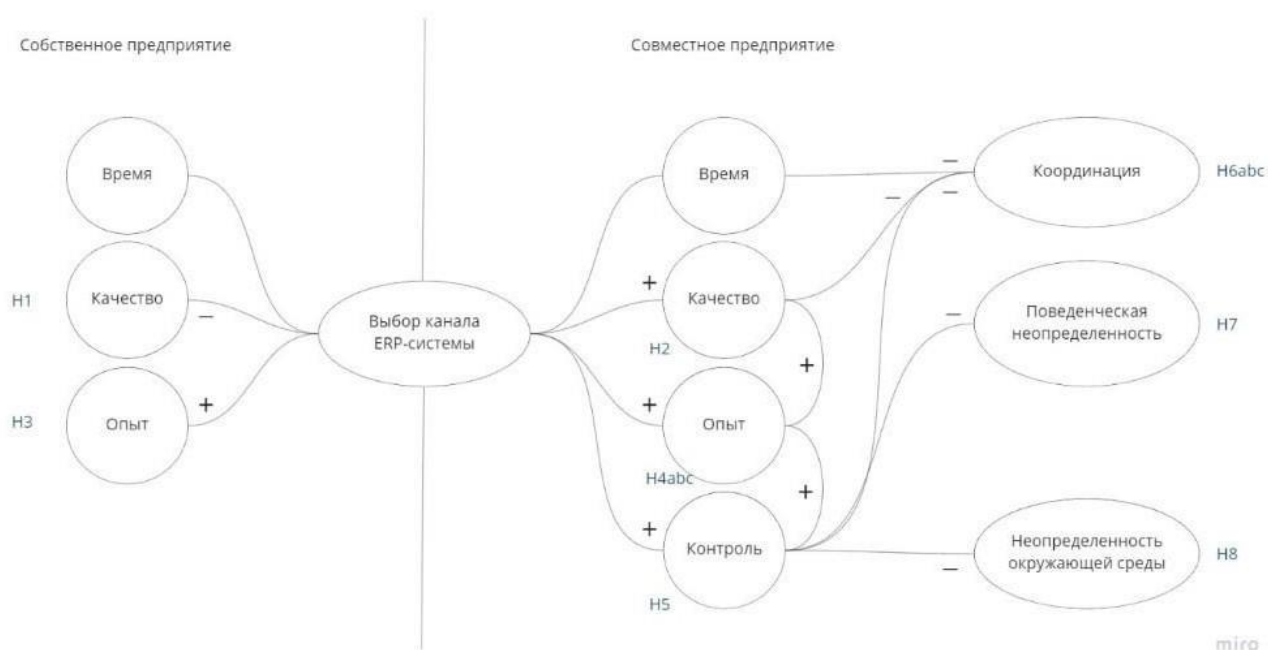


Рисунок 1 Модель исследования

Время. Издержки времени в нашем исследовании затрагиваются как *ex ante* (затраты до принятия договора), так и *ex post* (затраты после принятия договора). «Эффективность использования времени определяется как степень важности, которую клиент придает выполняемым задачам в кратчайшие сроки»¹.

Для обоих видов разработки ПО можно обобщить, что стороны будут стремиться максимизировать полезность относительно временных ограничений. Иначе можно интерпретировать, что между двумя доступными вариантами клиенты, наиболее

¹ Hadaya, P., DeSerres D. Determinants of distribution channel choice for online software license purchases: A theoretical model // Journal of Digital Asset Management – 2008. - Vol. 4. - № 6. - Pp. 354–371.

заинтересованные в максимально быстрой разработке нового продукта, выберут тот, который займет меньше времени (Hadaaya, DeSerres (2008)).

Качество. В нашем исследовании качество отражает способность предприятия адаптировать ПО самостоятельно или путем сотрудничества с партнером. К тому же оно учитывает оценку пригодности рассматриваемого продукта под особенности определенного зарубежного рынка, что влечет дополнительные затраты.

H1: Адаптация ПО собственными усилиями под иностранный рынок не может быть выполнена качественно без знания его внутренних особенностей.

Brouthers, Nakos (2004) отмечают в своей работе, что организации, сосредоточенные на внутреннем рынке с отсутствием или малым объемом международной деятельности, обычно обладают ограниченными знаниями о зарубежных. Иначе можно интерпретировать это как недостаток знаний и компетенций, которые могли бы быть применимы к высококачественной адаптации производимого продукта для зарубежного рынка.

H2: Ответственность за качество продукта делится между агентом и принципалом, что положительно влияет на выбор партнерства.

Компания, которая собирается расширяться посредством выхода на иностранный рынок, как правило, имеет полный объем знаний об организации деятельности в своей стране и ограниченный объем знаний о новой. СП минимизирует затраты собственника на адаптацию продукта, так как партнер берет на себя эти обязательства в силу своей большей осведомленности об особенностях рынка. Anderson, Gatignon (1986) отмечают, что знания рынка и технологии о новом виде продукта не являются обычным явлением и принадлежат персоналу продукта. Из чего можно сделать вывод, что наиболее качественный продукт будет создан при тесном сотрудничестве сторон.

Опыт. Наличие опыта ведения бизнеса за рубежом является фактором, влияющим на выбор канала выхода на рынок. Конкретный показатель отражает наличие специфичных знаний, то есть степень, в которой принципал или агент ранее были вовлечены в иностранный рынок.

H3: Наличие предыдущего опыта ведения бизнеса за рубежом положительно скажется на открытии собственного предприятия в новой стране.

Anderson, Gatignon (1986) утверждают, что для самостоятельного входа на зарубежный рынок предприятию требуются значительные финансовые и управленческие ресурсы. Помимо этого, важны знания особенностей рынка, которые позволят достичь большей близости к нему. Однако эту «близость» с рынком предприятие может получить преимущественно за счет физического присутствия, в результате

чего оно сможет получить подробное представление о местных рынках и клиентах. Тем самым, предыдущий опыт может поспособствовать разработке стратегии выхода на новый зарубежный рынок с минимальными потерями. Но стоит учесть, что каждая страна отличается особенными характеристиками. И если одна стратегия применима с высоким успехом к одному рынку, то нет оснований полагать, что она будет с тем же успехом применима к другому.

Н4: Наличие опыта...

а: ведения бизнеса партнером в рассматриваемой стране выхода положительно скажется на выбор партнерских отношений.

в: в разработке ПО у партнеров положительно сказывается на итоговом продукте.

с: ведения бизнеса партнером в рассматриваемой стране выхода поможет снизить величину контроля за агентом.

Anderson, Gatignon (1986) отмечают, что сильное влияние на внутреннюю неопределенность оказывают социально-культурные различия между странами, в которых находятся предприятия. Дальнейшая передача опыта и информации затруднена там, где различны рабочие среды у партнеров. Партнер, который ведет деятельность в другой стране, должен иметь возможность создавать специфичность.

Предприятие, которое имеет опыт ведения бизнеса, уже обладает такими характеристиками, которые могли бы поспособствовать при организации совместной деятельности. Как утверждают авторы с увеличением его нахождения на рынке увеличивается понимание, компетентность и уверенность в принимаемых решениях. Опытное предприятие стремится к захвату рынка и готово пойти на риск, чтобы его получить. Соответственно, опыт должен вести к большей доле самостоятельного контроля, что указывает на положительный аспект выбора партнерских отношений. В то же время наличие опыта создания или адаптирование иностранной ERP-системы под действующий рынок положительно скажется на выборе партнерских отношений, поскольку будет снижаться неопределенность, связанная с качеством итогового продукта, который в последующем будет предложен пользователям.

Контроль. Под издержками контроля подразумеваются расходы на мониторинг исполнения контрактных обязательств каждой из сторон.

Н5: Высокий уровень контроля снижает вероятность появления проблемы вымогательства.

Доказательство Н7 напрямую применимо и к данной гипотезе. При взаимодействии в партнерских отношениях может возникнуть проблема вымогательства, из-за которой

организация может понести большие убытки. Чтобы предотвратить действия местного характера предприятие использует стратегию повышения степени контроля и регулирования действий партнера (Anderson, Gatignon (1986))

Координация. Издержки координации появляются при взаимодействии контрагентов, то есть регулировании процессов заключения и исполнения контрактов. Могут проявляться в ходе передачи информации и координации действий партнеров/сотрудников.

Н6а: Передача информации между агентом и принципалом влечет дополнительные издержки по увеличению времени принятия решений.

Совершение координационных действий является неотъемлемой частью партнерских отношений. В статье Susarla, Barua, Whinston (2009) прослеживается мысль о том, что увеличение потребности во взаимодействии и коммуникации между сторонами может привести к непредвиденным затратам в виде времени, материалов. Соответственно, гипотеза Н6а подтверждается.

Н6б: Непродуманная организация координационной деятельности сотрудников может оказать отрицательное влияние на качество адаптации ПО

В организации совместной деятельности стороны вынуждены совершать друг с другом постоянный обмен информацией и разделять ответственность за совершаемую деятельность. Качество производимого ПО и его адаптации для нового рынка напрямую зависит от того, насколько успешно организован труд отечественных и иностранных программистов. Чем больше нагрузка на координационные механизмы, передачу и обработку информации, тем выше риск совершения ошибок в принятии решений, что может оказать отрицательное влияние на качество продукта (Zhou, 2011). Гипотеза Н6б подтверждается.

Н6с: Трудность передачи информации между агентом и принципалом может повлечь отрицательное влияние на степень контроля.

В работе Anderson, Gatignon (1986) прослеживается мысль о том, что частое взаимодействие партнеров и частые переговоры о новых договоренностях могут повлечь агента к оппортунистическому поведению и, следовательно, ужесточению контроля со стороны собственника. Таким образом, гипотеза Н6с опровергнута.

Поведенческая неопределенность. Поведенческая неопределенность представляет собой недостаток информации в отношении действий торговых партнеров. По данному вопросу Уильямсон отмечает, что им присущ стратегический характер и оппортунизм.

Н7: Высокая вероятность поведенческой неопределенности повышает степень контроля за партнерами

Anderson, Gatignon (1986) утверждают, что, вступая в двусторонние отношения, возникает проблема поведенческой неопределенности, например проблема «фрирайдерства», которое заключается в злоупотреблении именем бренда, получения выгоды без несения затрат. Поэтому предприятию необходима высокая степень контроля, чтобы предотвратить локальные действия против использования имени бренда.

Неопределенность окружающей среды. Nordewier, John, Nevin (1990) дают определение неопределенности окружающей среды как непредвиденных обстоятельств при продаже/обмене производимого продукта, что может быть применимо в условиях выхода на новый неизвестный рынок. Издержки такого вида не несут стратегический и оппортунистический характер, они скорее связаны с ограниченной рациональностью, то есть в процессе принятия решений управляющий сталкивается с рядом проблем, связанных с определением четкого плана действий при любых возможных непредвиденных обстоятельствах (Hadaya, DeSerres (2008))

Н8: Наличие неопределенности окружающей среды повышает величину контроля за соблюдением контракта.

Предусмотреть неожиданные риски, оказывающие влияние со стороны окружающей среды, невозможно. Hadaya, DeSerres (2008) делает вывод, что по мере увеличения данного показателя неопределенности растут расходы на составление точных контрактов, так как в них можно регламентировать действия сторон при той или иной ситуации. Таким образом, рост неопределенности окружающей среды ведет к повышению контроля за соблюдением контракта и большей вероятности к принятию иерархической структуры управления.

Обобщив полученные данные охарактеризуем каждую форму выхода компании на внешний рынок. Путь самостоятельного выхода в виде филиала можно описать как наиболее контролируемый способ, снижающий риски оппортунистического поведения. В таком случае собственник избегает дополнительных затрат на передачу информации, координацию действий, неопределенность. Уже имеющийся опыт ведения бизнеса за рубежом мог бы поспособствовать анализу нового рынка и адаптации продукта, но разработка качественного ПО собственными усилиями повлечет большие финансовые и временные затраты. Что касается партнерских отношений, то доля контроля собственником существенно снижается за счет осуществления части деятельности партнером.

Но затраты на контроль могут быть увеличены при наличии условий, в которых партнер отклоняется от привычного поведения и действует оппортунистически или при непредсказуемом влиянии со стороны внешней среды. Также

выбор канала будет осуществлен в пользу совместного предприятия, если у второй стороны уже есть предшествующий опыт работы в сфере ИТ. Как представитель зарубежного рынка партнер обладает особыми знаниями, поэтому берет на себя обязанности по интернационализации ПО и тем самым снижает издержки.

Кроме того, важную роль в партнерских отношениях играет грамотная передача информации и координация действий сторон. Нарушение механизма коммуникации может повлечь увеличение временных затрат, издержек контроля и ухудшению качества разработки ПО.

На основании проведенного анализа мы пока не можем однозначно ответить на исследовательский вопрос, так как каждый из представленных вариантов предполагает как получение прибыли, так и убытки.

Мы рассматриваем ситуацию, когда бизнес желает увеличить рынок продукта и использует ход рассуждений, представленных в модели исследования, для того, чтобы понять, какая форма для него будет предпочтительнее. Для оценки применения модели далее мы рассмотрим практические примеры.

Подробную информацию о выходе иностранных компаний на российский рынок проблематично найти в силу отсутствия к ней свободного доступа, поэтому практические примеры будут представлены как фактически известные данные из официальных электронных ресурсов.

Иностранные компании по внедрению ERP-системы начали выходить на российский рынок с 1990 и стали занимать значительную долю рынка. Как уже было сказано ранее, на сегодняшний день внутренний российский рынок представлен 3-мя иностранными компаниями: SAP, Oracle, Microsoft. Все эти компании показывают разный опыт выхода на российский рынок.

Компания SAP¹ начала свою деятельность еще в СССР в 1990 году, заключив партнерские отношения с организацией НИИ «Центрпрограммсистем» из Твери, которая первая начала интернационализацию процессов SAP. И только после успешной реализации продукта на новом рынке компания открывает собственный офис в Москве. В дальнейшем компания продолжила развивать партнерские отношения с российскими агентами, которых на данный момент насчитывается более 100.

Компания Oracle² показывает достаточно отличный от всех компаний способ выхода, который начинается с нелегального распространения системы еще до начала 1990 года, русификацией которой занимались русские разработчики. Впоследствии компания

¹ История появления компании SAP в России https://www.tadviser.ru/index.php/SAP_CIS

² История появления компании Oracle в России https://www.tadviser.ru/index.php/Oracle_CIS

выкупила созданную модификацию Oracle Office. Такой опыт распространения помог компании пригласить на работу опытных российских разработчиков для открытия офиса в 1994 в Москве. В последующем Oracle открыла еще 6 офисов по России, однако после падения продаж приняла решение изменить свою стратегию: закрыть 5 офисов и перейти на развитие партнёрских отношений. Передавая продажи российским партнерам, Oracle рассчитывала не только на увеличение прибыли, но и на увеличение продаж. Они считали, что заказчики рассматривают местные компании, как потенциально менее дорогую альтернативу прямым закупкам от производителей ПО. Отсюда можно понять, что Oracle предпочла дальше развиваться на территории России посредством партнерства. На данный момент у Oracle насчитывается около 200 партнеров в России.

Компания Microsoft ¹ на протяжении нескольких лет анализировала рынок России для создания качественного продукта для нового рынка и уже в 2008 году компания вышла на Россию, открыв первый в стране центр, который помог адаптировать существующие у компании системы под российские стандарты. После этого и началось распространение их продукта на территории Российской Федерации.

Заключение.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что каждый из представленных каналов ERP-системы предполагает как преимущества, так и недостатки. С одной стороны, мы рассматриваем открытие собственного предприятия на иностранном рынке, имеющего преимущество в виде полного самостоятельного контроля и, тем самым, исключения риска оппортунизма, затрат на координацию.

Но такая форма предприятия сталкивается с большими расходами на интернационализацию ПО в силу отсутствия компетентных знаний о новом рынке. С другой стороны, партнерские отношения. За счет передачи доли управления партнеру собственник существенно снижает регулирование и выигрывает на создании качественного ПО, так как сторона, с которой он сотрудничает, владеет исключительными знаниями. Но при постоянной коммуникации в отношениях между сторонами возникают факторы отрицательного влияния в виде издержек координации и неопределенности как риска фрирайдерства, вымогательства или воздействия внешней среды.

Проанализировав данные, полученные в ходе построения модели, мы изучили опыт реальных компаний, где заметили отличные друг от друга результаты.

¹ История появления компании Microsoft Dynamics в России
https://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Microsoft_Dynamics_NAV

Компания SAP сделала свой выбор в пользу партнёрских отношений, в свою очередь Microsoft, открыл собственное представительство. Но в течение нескольких лет до этого он изучал тенденции и особенности российского рынка.

Oracle показал отличный от других способ выхода, поскольку официально компания вышла на рынок посредством открытия собственного офиса, и с последующим расширением стало понятно, что данная стратегия не приносит максимальной выгоды и было принято решение о переходе исключительно на партнёрские отношения, оставив 2 официальных офиса.

Таким образом, мы пришли к выводу, что для предприятий, производящей такое ПО, как ERP-систему, при выходе на российский рынок будет оптимально использовать стратегию совместного предприятия.

Список литературы

1. Anderson, Erin and Hubert Gatignon Modes of foreign entry: a transaction cost analysis and propositions // Journal of International Business Studies. - 1986. - Vol. 17. - № 3. - Pp. 1-26.
2. Hadaya, P., DeSerres D. Determinants of distribution channel choice for online software license purchases: A theoretical model // Journal of Digital Asset Management – 2008. - Vol. 4. - № 6. - Pp. 354–371.
3. Hennart, Jean-Francois A transaction costs theory of equity joint ventures // Strategic Management Journal. – 1988. - Vol. 9. № 4. Pp. 361-374.
4. Noordewier, T.G., John, G. and Nevin, J. R. Performance outcomes of purchasing arrangements in industrial buyer-vendor relationships // Journal of Marketing. – 1990. - Vol. 54. - № 4. Pp. 80 – 93.
5. Susarla A., Barua A., Whinston A. A Transaction Cost Perspective of the "Software as a Service" Business Model // Journal of Management Information Systems. – 2009. - Vol. 26. - № 2: Pp. 205-240.
6. Yue Maggie Zhou Synergy, coordination costs, and diversification choices // Strategic Management Journal. – 2011. – Vol. 32- № 6 June. Pp. 624-639.

Приложение №1

Таблица 1. Особенности формы выхода на рынок

	Неакционерные договорные отношения (франшиза)	Прямые иностранные инвестиции (партнерские отношения)	Собственное предприятие (филиал)	Издержки	
Проявление специфики	Только на уровне передачи программы от франчайзера пользователю	При разработке адаптированного под определенную страну продукта и его дальнейшем содержании	При разработке адаптированного под определенную страну продукта и его дальнейшем содержании	-	-
Опыт (Наличие опыта ведения бизнеса за границей)	Необходим у фирмы франчайзи	Требуется в первую очередь от партнеров	Необходим	-	-
Поиск	-	Анализ и поиск информации о рынке, на который хотим выйти	Анализ и поиск информации о рынке, на который хотим выйти	Времени	ex ante
Переговоры/заключение контракта	Определение условий взаимодействия и заключение контракта	Обоснование выгоды предложения, определение условий взаимодействия и заключение контракта	-		
Подготовка предприятия	Обучение человеческих ресурсов, адаптация ПО под новый рынок, передача шаблонов по открытию	Обучение человеческих ресурсов, адаптация ПО под новый рынок, передача обязанностей по открытию партнеру	Обучение человеческих ресурсов, адаптация ПО под новый рынок, осуществление мер по открытию предприятия, рекламной кампании, дополнительных мер		ex post
Доставка	Отправка материалов и лицензий для дальнейшей продажи	Отправка материалов и лицензий для дальнейшей продажи	Отправка материалов и лицензий для дальнейшей продажи		
Интернационализация	Самостоятельно франчайзи	Происходит совместно	Занимается сам главный офис	Качество (Качественная адаптация продукта)	
Фрирайдинг (злоупотребление именем бренда)	Возможно	Контролируется главным офисом	-	Поведенческая неопределенность	
Уровень вымогательства	Высокий	Средний (но не выгоден)	-		
Контроль от главного управления	Высокий	Зависит от доли, которой владеет каждая сторона	Высокий контроль за собственным офисом	Контроль	

КАПСУЛЬНЫЕ ОТЕЛИ: ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА И ОПТИМАЛЬНАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Ермолаев Михаил Юрьевич¹

Рокина Ирина Игоревна²

Дереповка Ксения Ильинична³

Аннотация.

В данной работе рассматриваются транзакционные издержки, возникающие при организации бизнеса на примере капсульных отелей. Опираясь на материалы исследований Павлича и Уильямсона, в работе проводится анализ специфичности транзакций, реализующихся в ходе создания и выхода на рынок бизнеса, оценивается эффективность и оптимальность формы управления сделками.

Результатом проведенного исследования является ряд рекомендаций по уменьшению транзакционных издержек при проведении тех или иных сделок в контексте выхода на рынок капсульных отелей. В работе приводится теоретическое обоснование оптимальности формы организации транзакции в зависимости от специфичности актива, задействованного в сделке и частоты проведения настоящей транзакции.

Ключевые слова: капсульные отели, транзакционные издержки.

Введение и постановка проблемы.

В процессе изучения темы транзакционных издержек мы искали область для практического применения полученных знаний в контексте экономического развития города Владивостока. Принимая во внимание тот факт, что столица Приморья является важным торговым и туристическим центром, который посещают большое количество людей, как с целью рекреации, так и во время деловых поездок, мы сосредоточили свое внимание на гостиничном бизнесе. Далее, проанализировав современные тенденции и новшества в данной сфере, мы задались целью изучить особенности организации таких предприятий, как капсульные отели. Данный вид размещения в нашей стране только начинает завоевывать популярность, конкуренция невелика, однако из-за особенностей культуры многим людям достаточно сложно привыкнуть к мысли, что такого небольшого пространства хватает для комфортного проживания в течение достаточно длительного срока. Во Владивостоке капсульные отели могут быть ориентированы на иностранных клиентов, однако этот поток сезонный, кроме того, в немалом количестве присутствуют и

¹ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

² Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

³ Студент Дальневосточного федерального университета (ДВФУ).

традиционные гостиницы. Чтобы надёжно оставаться в зоне прибыли, бизнесу нужно использовать все доступные методы. Именно поэтому изучение экономия транзакционных издержек так важна, ведь “мы должны ожидать, что [экономия транзакционных издержек] будет наиболее ярко проявляться в отраслях, где вход [легок] и где борьба за выживание [остра]”, а неэффективность в коммерческом секторе приведет к гибели”[3, С. 79-81].

Капсульные отели - упрощенный вариант для проведения отдыха и досуга. Часто при их описании говорят о чем-то среднем между хостелами и мини-отелями, ведь они представляют собой небольшие спальные ячейки. Первые подобные отели появились в Японии и быстро завоевали популярность ввиду особенностей культуры и менталитета жителей страны Восходящего Солнца, которые могут неделями не появляться дома, отдавая всё время работе. И, хотя изначально данная концепция в других странах не прижилась, современный, постоянно ускоряющийся ритм жизни диктует свои условия, и потребность в миниатюрном, экономном жилье постоянно возрастает, вместе с мобильностью населения.

Одно из основных преимуществ капсульного отеля это – цена. Посетители экономят на размещении, а предпринимателям намного проще и дешевле реализовать подобный проект мини-гостиницы.

Следует отметить, что в последние годы целевая аудитория, кому особенно интересны предложения по размещению в капсульных отелях, имеет тенденцию к стремительному росту. В тоже время, капсульные отели выгодно отличаются от хостелов, прежде всего, своей приватностью и технологичностью.

Наибольшим спросом такие отели пользуются у студентов, бизнесменов в командировках, которые не предъявляют особые требования к комфорту и не готовы переплачивать за удобства и услуги, которыми они не воспользуются. Также такие отели подойдут экономным туристам чаще всего в молодом возрасте.

У нас был опыт пребывания в подобных местах, благодаря которому мы могли оценить их потенциальную эффективность. Поэтому мы решили изучить транзакционные издержки при организации капсульных отелей, а также выявить оптимальные формы управления при осуществлении данных транзакций.

Специфичность активов капсульных отелей.

Изначальная идея подобного формата проживания, согласно проектам японского инженера К.Куракавы, должна была решить проблему дефицита спальных мест в различных крупных транспортных объектах, наподобие аэропортов, морских и железнодорожных вокзалов. Действительно, для любого предпринимателя будет очевиден

факт, что наибольшим спросом капсульные отели будут пользоваться в местах большого скопления людей, посещающих город на несколько дней или даже часов, и опыт стран Юго-Восточной Азии или даже Москвы и Санкт-Петербурга показывает, что в крупных городах подобная модель более чем жизнеспособна.

В то же время, в маленьких городах не только сравнительно небольшому числу людей требуется временное место для проживания, как правило, это прибывающие на продолжительный период, которым требуется значительно больше места и удобств, которые может предоставить капсула 2*2 метра и сам формат организации данного вида гостиничного бизнеса, как таковой.

Уильямсон определяет специфичность активов как “долгосрочные инвестиции, которые несут при отдельных сделках, альтернативная стоимость которых значительно ниже или же наилучшие альтернативные варианты использования пользователями в случае преждевременной первоначальной транзакции” [2, сс.149-151].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что капсульные отели обладают определённой специфичностью по месту расположения активов: наибольший спрос будет в строго определенных районах, перемещение приведет не только к значительному снижению потока клиентов, но и к затратам на реконструкцию нового места, которые могут составить свыше 70% стартового бюджета. Анализ опыта реальных бизнесменов, а также их проекты, в частности представленные на сайте saint-petersburg.investbaza.ru[4], говорят о том, что удачное расположение - это половина успеха.

Первое, что привлекает людей в таких отелях - это цена. Стоимость проживания здесь значительно ниже обычных гостиниц. Вместо просторных и комфортабельных номеров клиентам предлагают уютную, хоть и немного тесную ячейку, в которой можно разве что спать или книжку почитать. Однако, в сравнении с хостелами, где клиентам предоставляется только койка, личное помещение, пусть и небольшое, подразумевает более высокий уровень комфорта. Все «удобства», как правило, находятся за пределами «номера», душ и туалет исходя из расчёта на 10-20 человек, отдельные площади под гардеробную и место для индивидуальных шкафчиков либо склад.

Это означает, что к поиску или строительству необходимой площади для размещения нужно подходить с особой внимательностью, чтобы помещение не только соответствовало потребностям в архитектурном плане, было в хорошем состоянии, чтобы подвергнуться необходимой реконструкции, но и были подведены соответствующие инженерные коммуникации.

То есть, в данном случае мы можем сделать вывод, что капсульные отели обладают также и специфичностью физических активов. При этом она будет наблюдаться как в случае строительства (аренды) помещения при установке и монтаже отдельных высокотехнологичных капсул, так и при постройке стен, как перегородок между отдельными ячейками, так как в обоих случаях использование их в каких-либо иных целях повлечет большие дополнительные издержки, даже если подготовленные капсулы представляют собой заказанные относительно дешёвые варианты из Китая или же наиболее популярные в данной сфере ячейки японского производителя KOTOBUKI[5].

Ещё одной важной формой специфичности активов, согласно Уильямсону, является “brand name capital”[1, С.36-37] - капитал торговой марки или специфичность репутации. Роль бренда в развитии компании является очень важной задачей, так как он обеспечивает узнаваемость на рынке, индивидуальность, отличие от конкурентов и гарантию качества. Иначе говоря, это инвестиции, направленные на создание добавленной стоимости, нематериальных активов компании. Если предоставляемые товары, услуги или, в нашем случае, условия размещения и сервис окажутся низкого качества, эти инвестиции станут невозвратными и даже напротив, поспособствуют формированию негативного образа компании, а следовательно, без своей особой и индивидуальной торговой марки обречена на быстрый провал в своей деятельности.

Таким образом, в число транзакций, необходимых для успешного выхода на рынок, нужно включать и направленные на развитие индивидуальности торговой марки, укрепление лидерства на рынке, осведомлённости и лояльности клиентов.

Ещё одним известным видом специфичности активов являются “human asset specificity”[1, С.36-37] - специфичность человеческого капитала. В исследуемом нами виде гостиничного бизнеса безусловно стоит применять определённого вида обучение персонала, например для поддержания ячеек в идеальном состоянии или технике безопасности. Однако, всё данные знания и навыки вполне могут быть применимы в других областях сферы услуг, в частности в обыкновенных отелях. И даже принимая во внимание, что практика предоставления администраторам свободы действий и передача управления отдельными филиалами в их руки достаточно распространена, мы не можем считать это примером высокой специфичности человеческих активов.

Похожую ситуацию в своей научной статье описывает Адам Павлич “Специфика активов как фактор вертикальной интеграции в сфере гостеприимства предприятия. Теоретические выводы”[2, С.156-157], где упоминается стремление многих владельцев отелей и ресторанов, где работают известные шеф-повара, передать управление полностью в их руки. Павлич, вслед за Ламминяки, изучавшим австралийские отели,

воспринимает данное решение как “противоречащее предписаниям теории транзакционных издержек, касающимся специфики человеческого актива, поскольку оно является примером высокой специфичности активов, приводящая к передаче на аутсорсинг”. [2. С.158] Павлич разделяет понятия уникальных и специфичных знаний и умений, что в полной мере относится и к организации работы капсульных отелей.

Постройка теоретической модели.

Чтобы определить наиболее подходящие формы долгосрочного взаимодействия во время заключения контрактов при организации капсульных отелей, мы обратились к статьям основоположника современной теории транзакций О. Уильямсона “Экономика транзакционных издержек: как она работает, куда она направляется” и “Экономика транзакционных издержек и теория организации”. Его подход называют контрактным, согласно которому институты возникают как результат договоренностей между индивидами, а различия типов контрактов, либо же их отсутствие строится на противопоставлении традиционных рыночных отношений и вертикальной интеграции.

Точно также и выбор структуры организации сделки происходит на основе сравнительной институциональной оценки различных альтернатив, среди которых классическая рыночная контрактация расположена на одном полюсе, централизованная иерархическая организация - на другом, соответственно, происходит “выбор одной формы капиталистической организации по сравнению с другой”[3, С. 79-80]. При исследовании транзакций О. Уильямсон исходит из положений, что:

- эффективность сделки зависит от того, насколько "структура управления точно "состыкована" с атрибутами данной транзакции, к которым относятся специфичность активов, используемых для реализации сделки"[2, С.148-150], от частоты осуществления сделки и степени определенности условий ее осуществления;

- поскольку ввиду ограниченной рациональности людей, заключающих сделку, невозможно предусмотреть в контракте все обстоятельства и условия его выполнения, то все сложные контракты неизбежно являются несовершенными, или «отношенческими», так как требуют постоянного взаимодействия между участниками по адаптации их отношений к изменяющимся условиям сделки.

Иначе говоря, если какие-либо простые сделки с широко распространенными товарами ввиду многочисленности как продавцов, так и покупателей не подвергается сколько-нибудь серьёзному воздействию оппортунизма, то различных контрактных осложнений при совершении сделки не возникает, как при разовом, так и при многократном повторении. В отношении капсульных отелей данную ситуацию мы можем наблюдать при поиске и найме персонала. Как описано выше, человеческие активы здесь

могут быть в определённой степени уникальными, но специфичными не являются, соответственно, в отношении трудовых ресурсов будут действовать стандартные рыночные отношения. Можно сказать, что различные альтернативные транзакции в данном случае имеют примерно одинаковую стоимость. Они не требуют каких-либо дополнительных специальных механизмов реализации, так как всегда будет возможно нанять другого работника, ни одна из сторон контракта ничего не потеряет.

Та же ситуация возникает и при создании бренда. Даже несмотря на то, что капсульные отели, как многие другие виды бизнеса, могут обладать специфичностью торговой марки, механизмы её приобретения остаются исключительно рыночными. В частности, приводятся примеры успешных кейсов по настройке контекстной рекламы, пользовался ей и капсульный отель “Алоха” во Владивостоке. Кроме того, применяются и стандартные средства: плакаты, объявления, регистрация в специализированных приложениях по типу Booking.

Если же сделка заключается вокруг актива, обладающего определённым родом и степенью специфичности, как минимум у одной из сторон появляется возможность оппортунизма, проявляющегося прежде всего в форме неблагоприятного отбора, то есть оппортунистического поведения агента, в результате которого, путем манипулирования частной и скрытой информацией агент добивается заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях. Например, производитель какого-либо товара знает некоторые характеристики товара, проявляющиеся только при определённых условиях, либо же указывает заведомо ложную информацию, проверить которую изначально нельзя. В результате чего и возникает опасность возникновения контрактных осложнений и появления “неполных контрактов, которые не только содержат пробелы, ошибки и упущения по причине ограниченной рациональности, но простое обещание, не подкрепленное надежными обязательствами (стандартные рыночные отношения), является не самоподдерживающимся по причине оппортунизма”[1, С.30-31].

Не застрахованы агенты при заключении сделок и от морального риска. Если товар специфичный и какая-либо его альтернативная реализация несёт более низкую стоимость, покупатель будет готов заплатить более высокую цену, нежели при стандартной рыночной конкуренции. Соответственно, у другой стороны может проявляться эгоизм и это не является чем-либо ненормальным, “не слабость мотива, а оппортунизм”[1, С. 31-32]. Моральный риск может возникать в самых различных случаях. Например, при заказе капсул или различного оборудования стимулы к оппортунизму будет иметь поставщик данных товаров, а при страховании отеля на случай каких-либо происшествий собственники бизнеса.

Во всех возможных вариантах необходимым условием является, во-первых, обоюдная заинтересованность агента и принципала, и, во-вторых, затрудненность мониторинга и недостаточная осведомлённость, что в контексте капсульных отелей более чем реально. Данный вид гостиничного бизнеса хоть и является достаточно широко известным, однако на данный момент число капсульных отелей в России очень невелико, к тому же, многие из них являются “капсульными” лишь номинально и представляют собой обычные хостелы с очень маленькими, но полноценными номерами. Наконец, моральный риск возникает, как правило, тогда, когда имеет место ограниченная ответственность агента за свои действия, то есть возникает недостаток гарантий исполнения контракта. Уильямсон утверждает, что “к таким сделкам применяется условие двусторонней зависимости. Стороны имеют стимул разрабатывать гарантии для защиты инвестиций в отношении сделок такого рода”.[1, С.38-39]

Для избежания возникновения ситуации “неполных контрактов” у сторон есть стимул разработать механизмы для защиты инвестиций в специфичный актив, чтобы преобразовать стандартный контракт в “дальновидный, который учитывает соединение различных непредвиденных эффектов”[1, С.42]. Описаны две возможные формы подобных гарантий: “Одной из них было бы создание дополнительных опор в контракте, посредством которых вводятся штрафы для предотвращения нарушения, обеспечивается дополнительное раскрытие информации и разрабатывается специализированный механизм урегулирования споров, например арбитраж. Во-вторых, есть возможность выводить сделки с рынков и организовывать их в рамках единой собственности, в рамках которой иерархия используется для осуществления координации”[1, С.38-39].

При первом варианте взаимодействия сторон используется, как уже было сказано, арбитражный договор. Он представляет собой самостоятельное соглашение между сторонами об арбитражном разбирательстве споров, которые могут возникнуть в будущем в связи с данным договором или группой договоров, или в связи с совместной деятельностью в целом.

Если же возникающий риск при заключении контрактов становится столь большим, что вмешательство третьей стороны не предоставляет достаточных гарантий, то в таком случае оптимальной формой сделки является фирма, в рамках которой осуществляется единое управление и формируется единая собственность. Здесь уже стороны не являются независимыми, решения и контроль полностью находятся у одной из сторон. Однако Уильямсон неоднократно повторяет: “Из-за дополнительных бюрократических издержек, которые возникают при выводе сделки с рынка и организации ее внутри компании, внутреннюю организацию целесообразно рассматривать

как форму организации последней инстанции: попробуйте рынки, попробуйте гибриды и прибегайте к фирме только тогда, когда все остальное терпит неудачу” [1. С.39]. В нашем случае данное утверждение также применимо в случае строительства помещения, закупок капсул и другого необходимого оборудования, а касательно отдельных видов трансакций при организации данного вида гостиничного бизнеса организация единой собственности и вовсе не имеет смысла, например, во время найма персонала или поиска и аренды помещения.

Главный тезис Уильямсона состоит в том, что фирма обеспечивает более надежную защиту специфических ресурсов от "вымогательства" и позволяет их владельцам быстрее приспосабливаться к непредвиденным изменениям. Однако этот выигрыш достигается ценой ослабления стимулов. По его выражению, если на рынке действуют стимулы "высокой мощности", то в фирме - стимулы "слабой мощности"[6, С.44]. Границы фирмы проходят поэтому там, где выгоды от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов уравниваются потерями от ослабления стимулов. Из этого следует вывод, что сама структура фирмы, как формы организации сделки, обладающая менее сильными стимулами к долгосрочному взаимодействию индивидов, имеет смысл лишь в отношении активов, обладающих высокой специфичностью, кроме того, при многократно повторяющихся сделках, однако, как мы уже разобрали выше, среди необходимых трансакций для организации капсульных отелей нет подходящих под вышеописанные условия.

Заключение.

Наша работа заключалась в тщательном анализе возможностей и особенностей законов рынка и такого вида деятельности как капсульные отели. Такие работы как “Трансакционные издержки. Как это работает”, “Экономика трансакционных издержек и теория организации” Уильямса, а также “Специфика активов как фактор вертикальной интеграции в сфере гостеприимства предприятия. Теоретические выводы” Павлича дали нам возможность узнать о различных аспектах, влияющих положительно и отрицательно на выход на рынок и дальнейшую деятельность фирмы.. Все это влияет на выход фирмы на рынок и задает ее будущее. Также мы еще раз убедились в словах Уильямсона о том, что “ на экономику трансакционных издержек оказывали (и будут оказывать) огромное влияние концепции и эмпирические закономерности, которые берут свое начало в теории организации”[3. С.77]. Таким образом, ставя целью найти оптимальную стратегию выхода на рынок капсульного отеля с точки зрения трансакционных издержек, мы пришли к выводам, что для наибольшей экономии оптимальны следующие формы заключения контрактов: классический рыночный контракт и арбитраж.

- Так как большинство необходимых трансакций не будут заключаться вокруг специфичных активов, то они попадают под условия классического рыночного контракта, где ввиду наименьших стимулов к оппортунизму, либо же их отсутствия, у участников будет максимально полная информация, при этом личность контрагента не играет какой-либо существенной роли. Соответственно трансакционные издержки также будут минимальны. Сюда относятся: поиск и найм персонала, закупка необходимого оборудования (оргтехника, мебель, постельное бельё и т.д.), wi-fi и охранной системы, обеспечение поставок питания, а также организация рекламной кампании. Обеспечение страховки, хоть и в контексте капсульных отелей в России и может иметь некоторую неполноту информации, тоже в целом соответствует условиям классического контракта благодаря тому, что личность в данном случае не имеет значения, альтернативная стоимость при смене страховщика от неё не зависит.

- Форма оптимальной организации сделки при аренде помещения будет зависеть от его местоположения, размеров и уровня предполагаемого сервиса. Чем крупнее отель, тем меньше альтернативных вариантов может быть, тем специфичнее будет актив (помещение). То есть, здесь форма может варьироваться от рыночных отношений к арбитражу, кроме того, в данном случае договор будет предусматривать долгосрочное действие. Таким образом, оптимальной формой здесь является привлечение третьей стороны в случае непредвиденных обстоятельств, то есть арбитраж. Аналогичную ситуацию мы можем наблюдать при закупке ключевого элемента капсульных отелей - ячеек, если они устанавливаются автономно, а не оборудуются как микрокомнаты. Чаще всего ссылаются на фирму KOTOBUKI, но также существуют и другие производители[5]. Если заказываются стандартизированные ячейки, как, например, некоторые производители используют конструкции железнодорожных купе, то, как и в вышеописанном случае, будут действовать стандартные рыночные отношения (классический контракт). Но также рекомендуется сформировать индивидуальный заказ, который будет учитывать все особенности, которые хотелось бы реализовать. В данном случае личность контрагента уже может иметь значение, кроме того, контракт должен предусматривать долговременное взаимодействие (гарантия/замена).

Список использованной литературы

1. O.Williamson. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed//ResearchGate - De Economist 146, №1.(January, 1995), P.23-58
https://www.researchgate.net/publication/4803664_Transaction_Cost_Economics_How_It_Works_Where_It_is_Headed

2. A.Pawlicz. Asset Specificity as a Determinant of Vertical Integration in Hospitality Enterprises. Theoretical implications//ResearchGate - Cooperation in tourist region, (2011), P.147-160
https://www.researchgate.net/publication/236694671_Asset_Specificity_as_a_Determinant_of_Vertical_Integration_in_Hospitality_Enterprises_Theoretical_implications
3. O.Williamson. Transaction Cost Economics and Organization Theory//ResearchGate - Industrial and Corporate Change 2(1), (January,1993), P.77-107
https://www.researchgate.net/publication/31462357_Transaction_Cost_Economics_and_Organization_Theory