

*На правах рукописи*

**Цалоева Марина Казбековна**

**ЭВОЛЮЦИОННАЯ ДИНАМИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ  
КОНТРАКТАЦИИ МАЛЫХ ФИРМ**

**Специальность. 08.00 01 — экономическая теория**

**АВТОРЕФЕРАТ**

**диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук**

**Владикавказ 2007**



Работа выполнена в Северо-Осетинском государственном университете  
им К Л Хетагурова на кафедре экономики и предпринимательства

**Научный руководитель:** доктор экономических наук, профессор  
**Галазова Светлана Сергеевна**

**Официальные оппоненты:** доктор экономических наук, профессор  
**Матвеева Людмила Григорьевна;**  
доктор экономических наук, доцент  
**Моргоев Борис Темирболатович**

**Ведущая организация:** Северо-Кавказская академия  
государственной службы

Защита состоится «3» июля 2007 года в 16 часов на заседании  
диссертационного совета ДМ 212 246 03 по экономическим  
специальностям при СКГТУ по адресу 362021, г Владикавказ,  
ул. Космонавта Николаева, 44, корпус 10, конференц-зал

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Северо-  
Осетинского государственного университета им К Л Хетагурова

Автореферат разослан « д » июня 2007 года

Ученый секретарь  
диссертационного совета  
доктор экономических наук,  
доцент



**С.Т. Хекилаев**

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования определяется тем, что динамичная и неопределенная рыночная среда требует от малых фирм не только реализации своей потенциальной гибкости, но и использования различных контрактных систем в целях непрерывной адаптации как во внешней, так и во внутренней среде хозяйствования

Контрактные отношения являются важной предпосылкой становления рыночного хозяйства и одновременно следствием объективных процессов его развития, которые проявляются в глобализации и локализации конкуренции, персонификации потребительского поведения, дифференциации спроса, развитии различных «потребительских» и «производственных» сетей. Все это требует адекватного изменения контрактных отношений, способных отразить динамику и сложность обмена рыночными транзакциями между экономическими субъектами, влияющих на издержки и выгоды участников контрактных отношений

В результате малые предприятия становятся «пучком» различных договорных отношений в сфере межфирменной и внутрифирменной контрактации, что связано не только с потенциальными преимуществами малых фирм, но и с объективными процессами экономического развития

Эволюционный поиск оптимальных и конкурентных форм институциональной структуры интеграционного взаимодействия экономических субъектов привел к развитию различных долгосрочных конкурентных форм взаимодействия экономических субъектов по организации производственных, финансовых, дистрибьюторских цепочек движения товаров и услуг, таких как субконтрактинг, аутсорсинг, франчайзинг, лизинг и т.д.

Однако данные системы контрактации изначально обладают различным рыночным потенциалом реализации конкурентных преимуществ малого бизнеса и, следовательно, объективно имеют неодинаковую степень развития рыночных позиций данных предприятий в различных сферах их функционирования

Делегированность управления конкурентными преимуществами малого предприятия предопределяет целесообразность ее исследования с позиции конкурентного и институционально-сетевых подходов, которые позволяют выявить рыночные механизмы межуровневого организационного взаимодействия в межфирменной и внутрифирменной контрактации в качестве эффективного инструмента рыночной трансформации данной формы организации предпринимательства в условиях глобализирующегося рынка товаров и услуг

**Степень научной разработанности проблемы.** Развитие предпринимательства как экономического феномена нашло свое отражение

в работах А Смита, Ж-Б Сэя, Р Кантильона, А Маршалла, М Вебера, Й Шумпетера, Ф Хайека, Ф Найта, М Фридмена, Л Эрхарда и других

Институциональные основы взаимодействия экономических субъектов заложены исследованиями Алчяна А., Демсеца Х, Дженсена М, Джоскоу П, Коуза Р, Менара К, Меклинга У, Норта Д, Ойкена В, Олсона М, Робертса Дж, Саймона Г, Уильямсона О, Уинтера С, Эггертссонна Т, Эрроу К, Ходжсона Дж

Анализу сущности и экономического содержания сектора малого предпринимательства посвящены работы О Акимова, А Блинова, А Виленского, В Генералова, Л Колесниковой, М Лычагина, Т. Обьеденновой, Д Одретч, В Рубе, Ю Савченко, Д Стори, А Чепуренко. Механизмы дебюрократизации и проблемы административных барьеров предпринимательства исследованы Кузьминовым Я, Овсянниковой А, Сорк Д Дегтяревым А, Маликовым Р, Савельевым А, Старуном А

Макроинституциональные факторы развития малых предприятий в современной России глубоко исследуют О Айгистова, Д Аткинс, Т Афанасьева, В Буев, Е Бухвальд, В Горбунов, М Еваленко, Н Злобин, В Игнатов, Т Игнатова, В Каганов, Е Литвак, Т Ломоносова, Э Маркварт, С. Мигин, И Мишурова, Е Омельченко, А Шеховцов и другие.

Однако, несмотря на широкий круг публикаций, посвященных рассмотрению различных аспектов функционирования малого предпринимательства, недостаточно еще изученными остаются институциональные проблемы договорных отношений в области межфирменной и внутрифирменной контрактации в сфере малого предпринимательства. В этой связи возникает необходимость рассмотрения эволюционной динамики институциональной структуры интеграционного взаимодействия экономических субъектов в рамках различных систем контрактации, влияющих на реализацию конкурентных преимуществ, издержки и выгоды участников рыночного взаимодействия

Значимость данных вопросов и недостаточность их разработки обусловили выбор темы диссертационного исследования, постановку ее цели и задач

**Цели и задачи исследования.** *Цель* диссертационного исследования состоит в определении теоретико-методологических предпосылок, характеризующих эволюцию и трансформацию институциональной контрактации малых фирм как результата интеграционного взаимодействия экономических субъектов и ее воздействия на развитие института предпринимательства в РФ

Реализация цели исследования потребовала решения следующих задач

- рассмотреть теоретико-методологические основы исследования институциональной контрактации в рыночной экономике,
- проанализировать различные виды классической, неоклассической и «отношенческой» контрактации для определения специфики использования данных отношений в сфере малого бизнеса,
- исследовать эволюционную динамику институциональных критериев функционирования малых предприятий в РФ,
- провести институциональный анализ внешней и внутренней среды малых предприятий в РФ,
- определить проблемы устойчивости рыночной динамики институциональной контрактации малых фирм;
- выявить специфику функционирования малых предприятий в рамках субподрядной, аутсорсинговой и франчайзинговой системы контрактации,
- обосновать рыночные тенденции развития государственной системы контрактации малых фирм

**Объектом** исследования является институт контрактации в единстве его формальных и неформальных составляющих в процессе формирования рыночных отношений и трансформации институциональной среды  
**Предметом** исследования выступает эволюционная динамика институциональной контрактации малых фирм как результата интеграционного взаимодействия экономических субъектов и ее воздействие на институт предпринимательства в РФ

**Теоретико-методологической основой** диссертационного исследования является методология современной неинституциональной школы, представленной фундаментальными и прикладными трудами зарубежных и отечественных ученых, концепцией экономики организаций, теорий транзакционных издержек, прав собственности и оптимального контракта, позволяющих сравнить издержки и выгоды институционального выбора  
 В работе использованы принципы диалектического метода, анализа и синтеза, методы системного подхода, структурно-функционального анализа, сравнительный метод и т д

Работа выполнена в рамках Паспорта специальностей ВАК РФ 08.00 01 – экономическая теория п п 1 1 Политическая экономия закономерности эволюции социально-экономических систем, структур и институтов, 1 4 Институциональная и эволюционная экономическая теория институциональная теория фирмы, эволюционная теория экономической динамики, теория переходной экономики и трансформации социально-экономических систем

**Эмпирической базой** исследования послужили аналитические материалы, опубликованные в научной литературе и периодических изданиях,

монографических исследованиях и статьях отечественных и зарубежных экономистов, официальные данные Государственного комитета статистики РФ, научные отчеты, размещенные на Web-страницах ведущих научно-исследовательских центров, институтов, вузов и издательств России, что позволило обеспечить необходимую репрезентативность и достоверность полученных результатов исследования

**Рабочая гипотеза** диссертационного исследования базируется на системе взаимосвязанных теоретических положений, согласно которым институт контрактации выступает предпосылкой становления рыночного хозяйства и одновременно является следствием объективных процессов его развития, направленных на уменьшение неопределенности в поведении экономических агентов. Однако разные системы контрактации (субконтрактинг, аутсорсинг, франчайзинг и т.д.) изначально обладают различным рыночным потенциалом реализации конкурентных преимуществ малого бизнеса и, следовательно, объективно имеют неодинаковый уровень транзакционных издержек в межфирменной и внутрифирменной контрактации, влияющих на издержки и выгоды малых фирм в различных сферах своего функционирования

#### **Основные положения диссертации, выносимые на защиту:**

1 Закономерности эволюционного развития института контрактации в качестве базового элемента рыночной инфраструктуры проявляются в интенсивном развитии вертикальной и горизонтальной интеграции, способствующей возникновению долгосрочных конкурентных форм взаимодействия экономических субъектов по организации производственных, финансовых, дистрибьюторских цепочек движения товаров и услуг. При этом качественно изменяются границы функционирования экономических субъектов, которые приобретают черты сетевых структур, что требует адекватного изменения контрактных отношений, способных учитывать сложность обмена рыночными транзакциями, в результате чего сама фирма становится «пучком» различных договорных отношений, как в сфере межфирменной, так и внутрифирменной контрактации

2 Двойственная природа института контрактации проявляется в том, что с одной стороны, при заключении контракта его участники используют институциональные (формальные и неформальные) нормы, регулирующие их взаимодействие как объективно заданные, а с другой – участники контрактных отношений осознанно применяют и интерпретируют имеющиеся институциональные «рамки» их взаимоотношений в зависимости от условий в каждом конкретном случае. Поэтому институциональный выбор различных систем контрактации зависит от цены и специфичности активов и контрактных гарантий по предотвращению оппортунистического поведения участников договорных отношений. Таким образом, институт

контрактов выступает механизмом структурирования взаимных приспособлений участников сделки и коллективных ограничений, направленных на перераспределение выгод от текущих и будущих последствий ожидаемого поведения экономических субъектов

3 Формирование новой институциональной структуры российской экономики привело к возникновению в трансформационной экономике сложного комплекса способов координации и интегрированного взаимодействия экономических субъектов во внешней и внутренней среде хозяйствования. В силу этого рыночная контрактация малых фирм является неопределенной результирующей формальных и неформальных норм, изменяющих стимулы контрагентов в создании цепочки добавленной стоимости, определяющих конечные издержки и выгоды участников контрактных отношений

4 Развитие рыночных форм контрактных отношений в условиях половинчатых законодательных изменений, регулирующих субконтрактинг, франчайзинг, аутсорсинг приводят к возникновению X-эффективности российского института контрактации, вызывая трансформацию его рыночного потенциала и усиливая мотивацию к оппортунистическому поведению участников контрактных отношений

5 Реализация рыночного потенциала различных методов контрактации малых фирм имеет территориальную и отраслевую специфику. Так, франчайзинговая система контрактации максимально развита в сфере общественного питания и розничной торговли, субконтрактная система в сфере промышленной контрактации малых фирм, аутсорсинговая система отражает наибольший диапазон применения в различных сферах малого предпринимательства. Однако функциональный «набор» каждого контрактного отношения зависит от базовых и инфраструктурных функций реализации конкурентного преимущества, организации бизнес-процессов и информационной прозрачности предприятия

6 Устойчивость рыночной динамики развития зависит от создания эффективной контрактной инфраструктуры и разработки дифференцированной политики поддержки и регулирования малого предпринимательства, выполняющих двойственную функцию сдерживания и компенсации двустороннего оппортунизма, оказывающего существенное влияние на баланс издержек и выгод участников транзакционного обмена. Институциональной основой дифференцированной политики поддержки и регулирования малого предпринимательства, в зависимости от сегментации, выступают базовые критерии, основанные на комбинированном подходе, включающем как количественные, так и качественные критерии

Научная новизна диссертационного исследования состоит в развитии концептуальных основ исследования эволюционной динамики инсти-

тута контрактации и определения его функциональной роли как координационного инструмента управления конкурентными преимуществами предприятия в рамках внутрифирменной и межфирменной за счет уменьшения неопределенности в ожидаемом поведении экономических агентов

- предложены теоретико-методологические подходы к исследованию эволюционной динамики института контрактации как особого инфраструктурного образования, изменяющего стимулы контрагентов в создании добавленной стоимости, а также издержки и выгоды участников контрактных отношений, что позволило дифференцировать различия между правовым и экономическим подходом к исследованию контрактных отношений,

- на основе анализа взаимодействий между экономическими субъектами в рамках классического, неоклассического и отношенческого контрактов определена функциональная роль института контрактации в качестве координационного инструмента, регулирующего взаимодействия участников во внутренней микроинституциональной среде и как управленческого инструмента разрешения конфликтов, и как адаптационного инструмента реализации ожидаемого поведения экономических субъектов во внешней макроинституциональной среде,

- раскрыта сравнительная эффективность неформальных и формальных норм института контрактации. В первом случае, неформальные нормы института контрактации рассматриваются как общественное благо, чья эффективность выражается в превышении общественных издержек существования неформального правила над общими выгодами от улучшения адаптационной координации поведения хозяйствующих субъектов. Эффективность формальных норм института контрактации как «смешанного блага», реализуется, когда частные издержки предпринимателей меньше или равны их частным выгодам от адаптационной координации,

- определена специфика развития российской системы франчайзинга, которая проявляется в том, что институционально она приспособлена к развитию франчайзинга торговых марок и исключительных прав, в то время как франчайзинг «бизнес-формата» остается вне рамок адекватной рыночной контрактации, что порождает неустойчивость динамики развития данного института в российской хозяйственной практике,

- выявлено, что рыночный потенциал аутсорсинговой формы контрактации реализуется за счет делегированного управления конкурентными преимуществами предприятия, однако отсутствие соответствующей законодательной базы данной системы контрактации и доминирование количественных критериев малых фирм приводит к использованию аутстаффинга (аутсорсинг персонала) в качестве «легального» инструмента перехода на упрощенную систему налогообложения в сфере среднего предпринимательства,

- показано, что эволюционное многообразие контрактных отношений зависит от степени делегирования рисков, управления конкурентными преимуществами участников контрактных отношений и уровня трансакционных издержек по их выполнению, что приводит к необходимости направленного государственного вмешательства по снижению издержек проявления оппортунизма посредством уменьшения неопределенности в поведении экономических агентов

**Теоретическая значимость** определяется научно-практической актуальностью темы, достигнутым уровнем исследованности проблем и заключается в развитии концептуальных основ исследования эволюционной динамики института контрактации и определения его функциональной роли как координационного инструмента управления конкурентными преимуществами предприятия в рамках внутрифирменной и межфирменной интеграции. Материалы диссертации могут быть также использованы при разработке и преподавании учебных курсов «Микроэкономика», «Институциональная экономика», «Экономика и управление малой фирмой», «Менеджмент в малой фирме» в вузах соответствующего профиля

**Практическая значимость** диссертационного исследования состоит в том, что выводы и рекомендации, содержащиеся в работе, могут быть использованы при разработке региональных программ развития малого предпринимательства при обосновании специфики эволюционной динамики российского института контрактации и ее воздействия на реализацию конкурентных преимуществ субъектов малого предпринимательства в РФ

Рекомендации и аналитические выводы исследования могут быть использованы информационными агентствами, консалтинговыми компаниями, заинтересованными в повышении результативности конкурентного взаимодействия малого и крупного бизнеса, а также в сфере государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности

**Апробация результатов исследования** Основные концептуально-теоретические положения и выводы диссертационного исследования и прикладные рекомендации докладывались на ряде научно-практических конференций, семинаров в г Сочи, в г Владикавказе, на научных конференциях аспирантов и соискателей экономического факультета СОГУ

Основное содержание диссертации получило отражение в опубликованных научных работах (3,6 п л )

**Структура диссертации.** Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

## ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во *введении* обосновывается актуальность темы исследования, характеризуется степень разработанности проблемы, определяются цель и задачи, объект и предмет исследования, изложены теоретико-методологические основы, рабочая гипотеза, представлены защищаемые положения, обоснованы научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы, апробация результатов разработки проблемы, структура диссертации

В *первой* главе «Теоретико-методологические основы исследования институциональной контрактации в рыночной экономике», проанализированы различные виды классической, неоклассической и «отношенческой» контрактации для малых предприятий, которые становятся «пучком» различных договорных отношений в сфере межфирменной и внутрифирменной контрактации

В работе отмечается, что институт контрактации имеет двойственную природу. с одной стороны – рыночные субъекты не могут «отменить» действие контрактных институтов, а с другой – они субъективно используют и интерпретируют контракты, тем самым изменяют издержки и выгоды участников контрактных отношений. Это позволило дифференцировать различия между правовым и экономическим подходом к исследованию контрактных отношений

В рамках правового механизма действия договорных отношений исследуются во-первых, только существенные<sup>1</sup> и формальные нормы поведения хозяйствующих субъектов, во-вторых, правовой механизм действия договорных отношений ориентирован, прежде всего, на межфирменную, а не на внутрифирменную контрактацию, в-третьих, введение нового договорного института, адекватного усложняющейся экономической практике, требует определенного времени для качественных изменений правовой формы договорных отношений

Сложность исследования контрактных отношений, с точки зрения выявления экономической природы, заключается в том, что в рамках классической школы и теории всеобщего равновесия – взаимодействие между экономическими субъектами и их поведение не принимаются во внимание, исходя из посылки рациональности поведения субъектов. В рамках данных подходов контракты сводятся к соглашениям относительно количества и цен. Однако контракты как институциональные элементы испытывают на себе неоднозначное влияние не только экономических субъектов, но и воздействие макроинституциональной среды, изменяя ее качественные

---

<sup>1</sup> К существенным элементам договорных отношений относятся предмет договора, стороны договора, условия соглашения и расторжения (ст. 432 ГК РФ)

и количественные параметры развития. Функциональная роль контрактов отражена на рис 1<sup>2</sup>



Рис 1 Функциональная роль контрактов

Таким образом, институциональный подход к определению контрактных отношений определяется тем, что предназначен для, во-первых, рассмотрения действия не только формальных, но и неформальных норм, влияющих на поведение экономических субъектов, во-вторых, учета более сложной социально-экономической природы координационного взаимодействия контрагентов и влияния на него внешней институциональной среды, в-третьих, анализа специфики принятия управленческих решений и их делегирования в рамках каждого контракта, исходя из исследования функциональной структуры контрактных отношений

Институциональная формализация контрактных отношений в качестве действенных механизмов контроля за поведением экономических субъектов имеет определенные транзакционные издержки, поэтому предельные издержки законодательной формализации контрактов возрастают с ростом количества законов, а с другой стороны, предельная полезность, обусловленная наличием формальных правил контрактации, уменьшается с возрастанием их количества. В результате возникает равенство предельных издержек и предельной полезности, которое определяет оптимальное количество формальных правил контрактации, которое однако не достигается. Не все законы, в которых нуждаются экономические агенты, принимаются государством, и следовательно, формальные правила не могут полностью обеспечить достаточный уровень защищенности контрактных отношений, поэтому необходимы и неформальные правила.

В работе раскрыта сравнительная эффективность неформальных и формальных норм института контрактации, в первом случае неформальные

<sup>2</sup> Составлено автором

рассматриваются как общественное благо, чья эффективность выражается в превышении общественных издержек существования неформального правила над общими выгодами от улучшения адаптационной координации поведения хозяйствующих субъектов, а эффективность формальных норм института контрактации как «смешанного блага» реализуется, если частные издержки предпринимателей меньше или равны их частным выгодам от адаптационной координации

Далее в работе анализируются три вида контрактации, регулирующих ожидаемое поведение контрагентов и являющихся результатом осознанного выбора экономических субъектов во-первых, классическая контрактация, соответствующая всем стандартным транзакциям, во-вторых, неоклассическая контрактация, соответствующая случайным нестандартным транзакциям, в-третьих, «отношенческая» контрактация, соответствующая регулярно повторяющимся и нестандартным контрактам. Основные институциональные функции в рамках классической, неоклассической и отношенческой системы контрактации отражены в таб 1<sup>3</sup>

Как видно из таб.1, системы контрактации отличаются разной степенью учета и специфичности используемых ресурсов, которая порождает, с одной стороны, заинтересованность контрагентов друг в друге, а с другой, – дополнительную неопределенность и сложность для отражения в контракте всех имеющих отношение к делу обстоятельств и возможность для оппортунистического поведения контрагентов

На основе анализа взаимодействий между экономическими субъектами в рамках классического, неоклассического и отношенческого контрактов определена функциональная роль института контрактации как координационного инструмента регулирующего взаимодействие участников во внутренней микроинституциональной среде, как управленческого инструмента разрешения конфликтов и как адаптационного инструмента реализации ожидаемого поведения экономических субъектов во внешней макроинституциональной среде. При этом, чем выше степень неопределенности и долговременность взаимодействия участников контракта, тем оптимальнее подходит выбор либо неоклассической системы контрактации, либо «отношенческой».

В работе делается вывод, что институциональный выбор различных систем контрактации зависит от цены и специфичности активов и контрактных гарантий предотвращения оппортунистического поведения участников договорных отношений, а институт контрактов выступает механизмом структурирования взаимных приспособлений участников сделки и коллективных ограничений, направленных на перераспределение выгод от текущих и будущих последствий ожидаемого поведения экономических субъектов

<sup>3</sup> Составлено автором

Таблица 1

*Основные институциональные функции в рамках классической, неоклассической  
и «отношенческой» системы контрактации*

Функции	Характеристики	Классическая	Неоклассическая	«Отношенческая»
<i>1 Координация взаимодействий участников во внутренней микроинституциональной среде</i>	Форма контракта	Стандартна и неизменна, в которой полностью оговорены все детали, как выполнения, так и санкций	Специально разрабатывается «под сделку» и оставляет возможность для его корректировки	Контракт полностью не специфицирован, т.к. ряд положений контракта вообще не может специфицироваться
	Взаимное влияние ожидаемого поведения участников контракта	Низкая, участники легко могут найти замену каждому из участников, позитивный результат от каждой сделки	Высокая, из-за трудностей нахождения равноценной замены участников контракта, позитивный результат от каждого взаимодействия с партнером	Очень высокая и длительная и зависит от способности участников к совместной деятельности, позитивный результат от отношений в целом
	Риск ожидаемого поведения	Участники склонны к низкому риску	Участники готовы пойти на средний уровень риска	Участники готовы пойти на очень высокий риск
	Ограничения ожидаемого поведения участников контракта	Поведение сторон ограничивается неизменными формальными условиями контракта	Поведение сторон ограничивается изменяющимися формальными условиями контракта	Стороны добровольно ограничивают проявления своей власти и ожидаемого поведения
	«Подвижность» условий	Низкая, опирается на право «выхода»	Средняя, опирается на право «репутации»	Высокая, опирается на право «голоса»
	Период контракта	Как правило краткосрочный	Как правило средне- и долгосрочный	Как правило долгосрочный

*окончание на 14-й стр*

<b>2. Разрешение конфликтов</b>	Характер разрешения конфликтов	Формальный, с помощью внешних процедур	Формальный, с помощью внешних процедур	Неформальный, с помощью внутренних процедур на базе переговоров и взаимных соглашений
	Санкции за неисполнение условий контракта	Формальные и жесткие, зафиксированные в самом контракте	Изменяющиеся формальные и неформальные (потеря репутации)	Коллективные неформальные санкции, созданные за период длительного взаимодействия сторон
	Инстанция разрешения конфликтов	Суд	Третейский суд, реже арбитражный суд	Как правило, сами участники, реже суд
<b>3. Адаптация и реализация ожидаемого поведения экономических субъектов во внешней макроинституциональной среде</b>	Факторы, ограничивающие эффективность адаптации	Ограниченность информации, которая находится в распоряжении суда Высокие затраты доступа к закону	Ограниченность полномочий, которыми обладает третейский суд Высокие затраты доступа к закону	Ограниченный желанием сторон идти на уступки и искать компромиссные решения В ряде случаев – «нулевые» затраты доступа к закону
	Адаптация к внешним изменениям	Перезаключение контракта на новых условиях	Корректировка контракта, путем переговоров и согласования позиций	Подчинение одной из сторон контракта решениям другой на основе взаимных уступок и «всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений»
	Реализация контроля ожидаемого поведения	Постоянный мониторинг	Выборочный мониторинг	Доверие

Во *второй* главе «Институциональные критерии и анализ внешней среды хозяйствования малых фирм» рассматриваются эволюционная динамика институциональных критериев функционирования малых предприятий и институциональный анализ их внешней и внутренней среды

В работе указывается, что ни с точки зрения теории стимулов, ни с точки зрения неинституционального подхода не рассматривается проблема влияния качества институционального окружения, влияющего на выбор различных систем контрактации экономических субъектов. Однако незавершенность институциональных составляющих функционирования малых предприятий приводит к тому, что доминирование количественных критериев их развития порождает негативные и противоречивые процессы в их поведении, вызывающие деформацию продуктивных стимулов, и способствующие росту мотивации к перераспределительной и оппортунистической деятельности участников контрактных отношений

Необходимость унификации институциональных критериев развития малых предприятий связана с тем, что унифицированные критерии призваны, с одной стороны, – институционально «очертить» однородные группы хозяйствующих субъектов, имеющих схожие институциональные параметры экономического поведения для соответствующей государственной поддержки, а с другой, – установление унифицированных критериев необходимо для статистических целей и мониторинга наблюдения

Таким образом, выбор институционального и статистического критерия преследует различные цели, которые находятся в определенном противоречии друг с другом. Это проявляется в том, что институциональные критерии требуют, возможно, большей детализации и точности в установлении групп поддержки, и для этого применяются многоэтапные уточнения и ограничения (по количеству занятых, по выручке, по итогу баланса, по уставному капиталу, по сроку и виду деятельности), но с другой стороны, – критерии для статистических целей требуют возможно большего упрощения, что связано со снижением издержек наблюдения и затрат учета сектора как со стороны государства, так и со стороны самих субъектов

Анализ систем классификации субъектов предпринимательства на различные размерные сегменты в развитых странах, основанных, как правило, на комбинации количественных (число занятых на предприятии, объем продаж (оборот) и балансовая стоимость активов) и качественных (правовая независимость, небольшой рынок сбыта, несистематичный менеджмент, менее развитые системы управления, административных процедур и технологий, сравнительно ограниченные ресурсы и мощности) критериев, позволяет констатировать алогичность и неэффективность критериев малого предпринимательства в российской практике, не учитывающих внутреннюю и внешнюю специфику его функционирования

Институциональное поле качественных критериев малых фирм отражено на рис 2<sup>4</sup>

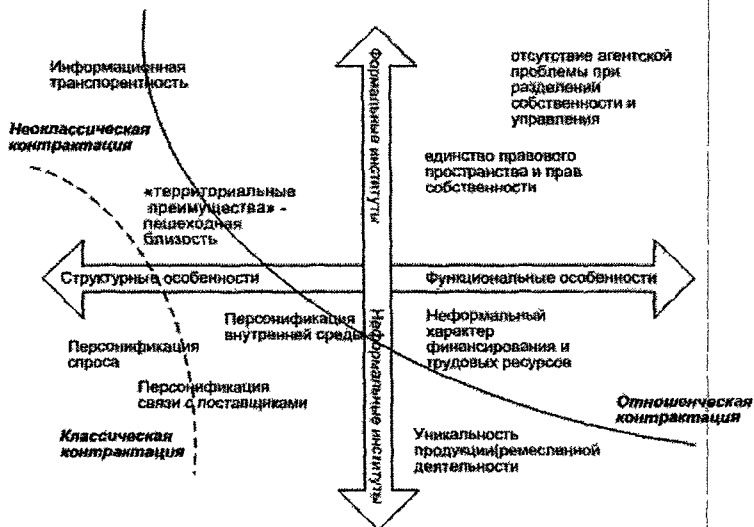


Рис 2 Институциональное поле качественных критериев малых фирм

В работе отмечается, что функционирование малых предприятий, в большей степени опирающееся на персонафицированный и неформальный характер отношений предпринимателя с партнерами-поставщиками ресурсов и покупателями готовой продукции, а также специфика использования ими трудовых и финансовых ресурсов (особенно, когда задействованы члены семьи собственника предприятия и собственные сбережения), приводят к тому, что используются неформальные институты и отношенческая контрактация, а не неоклассическая и классическая. В силу этого, рыночная контрактация малых фирм является неопределенной результирующей формальных и неформальных норм, изменяющих стимулы контрагентов в создании цепочки добавленной стоимости, определяющих конечные издержки и выгоды участников контрактных отношений.

В отличие от развитых стран в России отсутствует единая многоуровневая классификация малых предприятий во-первых, российское законодательство не содержит деления фирм на «микро», «малые» и «средние», во-вторых, в определении субъектов малого предпринимательства по федеральному закону от 14.06.95г №88-ФЗ отсутствует качественная харак-

<sup>4</sup> Составлено автором

теристика деятельности предприятий, отражающая их эффективность, а Налоговый кодекс вообще не содержит упоминания о субъектах малого предпринимательства<sup>5</sup>, в-третьих, статистическое наблюдение в РФ организовано лишь за субъектами малого предпринимательства, максимальная численность персонала которых – 100 человек, а значит, при сопоставлении основных показателей деятельности малого бизнеса в России и за рубежом мы фактически упускаем из вида значительную группу средних предприятий с численностью работников от 100 до 250 (500) человек

Таким образом, существующая в российской практике классификация субъектов малой предпринимательской деятельности не отражает экономическую сущность данного сектора экономики ввиду объединения в одну размерную группу предприятий, различных в существенных моментах функционирования и экономического поведения

Вместо нынешних малых предприятий с численностью работников до 100 человек предлагается обозначить три категории «микروпредприятия» – не более 15 человек, «малые предприятия» – от 16 до 100 человек и «средние предприятия» – от 101 до 250 человек. Причина отказа от отраслевой дифференциации при выделении групп малых предприятий по числу занятых связана с качественными особенностями их функционирования, проявляющихся в том, что отсутствие агентской проблемы при разделении собственности и управления детерминирует схожесть экономического поведения внутри размерных групп, которая не зависит от вида деятельности. Кроме того, большинство субъектов малого и среднего бизнеса в РФ – многопрофильные, и основной вид деятельности часто меняется, что ограничивает использование данного критерия, и наконец отказ от отраслевой принадлежности данного количественного показателя связан с возможными техническими сложностями при переходе ОКВЭД

Применение законодательно установленных количественных критериев, как объем хозяйственного оборота и стоимость активов, на данном этапе развития предпринимательства в России неоправданно. Являясь, как правило, основой для расчета налогооблагаемой базы, стоимостные критерии, и выручка в том числе, подвержены искажению, а потому не отражают реальное состояние бизнеса. Установление стоимостных критериев станет для бизнеса дополнительным стимулом по их искажению и явится причиной стагнации малых предприятий

Подтверждением «непроизводственного» характера сектора малого бизнеса выступает его отраслевая структура, где практически половина

---

<sup>5</sup> Главы 26.2 и 26.3, вводящие специальные налоговые режимы и призванные стимулировать развитие малого бизнеса, определяют иной круг лиц, не соответствующих понятию субъекта малого предпринимательства по закону от 14.06.95г №88-ФЗ

числа малых предприятий – это предприятия торговли (46,7%), а среди индивидуальных предпринимателей эта доля достигает двух третей

В работе делается вывод, что развитие рыночных форм контрактных отношений в условиях половинчатых законодательных изменений, регулирующих институциональные основы функционирования малых предприятий, приводят к возникновению X-эффективности российского института контрактации, которая деформирует его рыночный потенциал, тем самым, вызывая его трансформацию и усиливая мотивацию к оппортунистическому поведению участников контрактных отношений

В *третьей* главе «Проблемы устойчивости рыночной динамики институциональной контрактации малых фирм» исследуются малые предприятия как элемент субподрядной и аутсорсинговой системы контрактации, и их функционирование в рамках франчайзинговой системы, проблемы государственной системы поддержки и развития рыночной контрактации малых фирм

Делегированность управления конкурентными преимуществами малого предприятия предопределяет целесообразность рассмотрения субподрядной системы, в которой субподрядчик выполняет промежуточные операции, обеспечивая заказчика в соответствии с его спецификацией соответствующими элементами для конечного производства. Субподрядная система создает как бы дополнительную фазу в процессе производства товара или услуги. Субподрядчик находится «внутри системы» производства и не имеет выхода на рынок готовой продукции, он связан только с заказчиком и отделен от потребителя.

С точки зрения институционального подхода основной круг проблем в субподрядной системе связан с выбором предпочтений между субподрядной системой и вертикально интегрированным производством как альтернативой решения агентской проблемы для снижения оппортунистического поведения участников субподрядных отношений.

Согласно неинституциональной теории, зависимость переговорной силы между сторонами распределена асимметрично, что означает неодинаковую возможность экономических агентов определять набор доступных альтернатив для своего контрагента. Однако специфика выбора и критерии предпочтения участников субподрядного контракта определяются спецификой национальной модели субподрядной системы.

В работе сделан вывод, что для американской системы субподряда характерно использование классической и неоклассической системы контрактных отношений, для японской модели доминирование отношенческой, а для европейской системы неоклассическая и отношенческая контрактация.

Для малых предприятий работа на «известный» рынок избавляет их от стихийных рыночных колебаний спроса и предложения, от колебаний

рыночных цен, создает более равномерную загрузку оборудования и использования персонала. В случае же постоянных и длительных контрактов с крупной фирмой, последняя помогает в получении кредитов, приобретении оборудования, поставках сырья и материалов, способствует внедрению новой технологии, а в случае изготовления сложных деталей или агрегатов обеспечивает измерительными и контрольными приборами.

Субподрядная система и делегированные отношения поручительского типа являются предтечей развития аутсорсинговой системы контрактации. Основное отличие аутсорсинга от субподряда заключается в том, что он является частью стратегии управления компанией, направленной на инновационное решение взаимодействия системы управления предприятием, а не просто подвидом субподряда. Аутсорсинг предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании.

Аутсорсинговая форма предпринимательства сетевого типа выступает в качестве механизма управления, отличного от рынка и иерархии (те не являющегося их смешанной формой), со своими возможностями и ограничениями. Поскольку сетевые межфирменные структуры в отличие от дискретных рыночных сделок характеризуются долгосрочностью и многосторонностью связей между самостоятельными фирмами, то усиливается цементирующая роль отношений, выходящих за рамки юридических, и концептуализация сетевых организаций требует еще более решительного, чем это в теории трансакционных издержек, введения в экономический анализ вопросов неформальных социальных отношений.

Основным инструментом координации в аутсорсинговой форме предпринимательства сетевого типа выступает «доверие» в отличие от рынка, где таким инструментом выступают «цены» и иерархии – «административная власть». В целевых установках участников аутсорсинговой формы предпринимательства сетевого типа помимо общего получения прибыли, на первый план выходят делегированное управление общими ресурсами сети и управление конкурентным преимуществом, а также совместное обучение (передача знаний), и др.

Рыночный потенциал аутсорсинговой формы контрактации реализуется за счет делегированного управления конкурентными преимуществами предприятия, однако отсутствие соответствующей законодательной базы данной системы контрактации и доминирование количественных критериев малых фирм приводит к использованию аутстаффинга (аутсорсинг персонала) в качестве «легального» инструмента перехода на упрощенную систему налогообложения в сфере среднего предпринимательства.

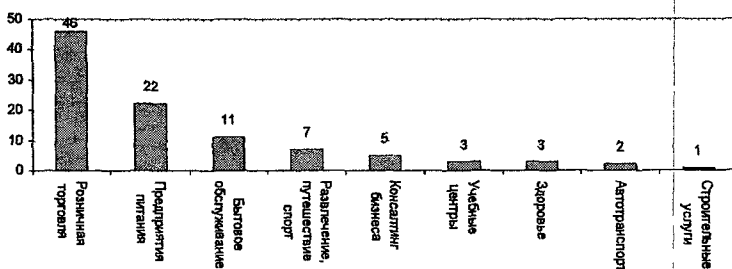
В России субподрядная и аутсорсинговая система контрактации находится на стадии формирования, так специфика российских предприятий

накладывает определенный отпечаток, как на сам процесс контрактации, так и на эффективность ее применения в управленческой практике

Среди основных факторов, «преломляющих» функциональную направленность субподрядной системы, следует отметить следующие во-первых, асимметричность организационного строения в сторону вертикальных связей, из-за чего возникают сложности при внедрении субподрядной контрактации предпринимательства, требует развития горизонтальных связей и коммуникаций предприятия, во-вторых, многофункциональность подразделений и «перекрещивание» функций отделов осложняет четкое выделение базовых и инфраструктурных функций, в-третьих, преобладание неформальных и неколичественных методов контроля внутренней среды предприятия усложняет переход к четкой количественной оценке, в-четвертых, специфика отечественной деловой среды слабо приспособлена к количественному мониторингу хозяйственных изменений как во внешней, так и во внутренней среде предприятий

Реализация рыночного потенциала различных методов контрактации малых фирм имеет территориальную и отраслевую специфику. Так франчайзинговая система контрактации максимально развита в сфере общественного питания и розничной торговли. Франчайзинг – это особая форма организации «бизнес-среды», которая позволяет фирме-лидеру поддерживать и создавать свои господствующие позиции на рынке товаров и услуг. Отраслевая структура российского франчайзинга отражена на рис 3.

Рис. 3 Отраслевая структура франчайзинга в РФ на начало 2006 г



В результате анализа организации франчайзинговых отношений в торговле выявлено, что российские фирмы-лидеры используют данную систему недостаточно эффективно, что связано с отсутствием качественных маркетинговых концепций и стратегий развития, направленных на

поддержание своих лидирующих позиций на рынке, и это во многом объясняется правовой незавершенностью данного института в РФ

Российский договор коммерческой концессии по содержанию представляет собой аналог зарубежного договора франчайзинга. В то время, как понятия «коммерческая концессия» по российскому законодательству и «коммерческая концессия» по зарубежному законодательству различаются.

В работе определена специфика развития российской системы франчайзинга, которая проявляется в том, что институционально она приспособлена к развитию франчайзинга торговых марок и исключительных прав, в то время, как франчайзинг «бизнес-формата» остается вне рамок адекватной рыночной контрактации.

Одним из главных недостатков, из-за которых можно считать франчайзинговые контракты ассиметричными, являются условия, ограничивающие деятельность франчайзи как предпринимателей. Они должны вести предпринимательскую деятельность так, как определит франчайзер в руководстве предприятием. Поэтому необходимы механизмы, позволяющие регулировать взаимоотношения контрагентов для устойчивости и долгосрочности контрактных отношений в рамках франчайзинга.

В работе отмечается, что эволюционное многообразие контрактных отношений зависит от степени делегирования рисков и управления конкурентными преимуществами участников контрактных отношений и уровня транзакционных издержек по их выполнению, что приводит к необходимости направленного государственного вмешательства по снижению издержек проявления оппортунизма, посредством уменьшения неопределенности в поведении экономических агентов.

В работе выработаны подходы и практические рекомендации по развитию системы франчайзинга в России. В частности, сформулированы выводы относительно возможных направлений совершенствования этой системы (формирование правового поля франчайзинга, расширение доступа субъектов франчайзинга к кредитным и финансовым ресурсам, возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета и налогообложения, создание единой информационной базы системы франчайзинга, создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, субконтрактингу и аутсорсингу).

В заключение диссертационной работы приведены наиболее существенные теоретико-эмпирические результаты, вытекающие из проблематики диссертационного исследования.

Основные положения, выводы и рекомендации, изложенные в диссертационной работе, опубликованы в следующих трудах соискателя

1 *Цалоева МК* Институциональные критерии и анализ внешней среды хозяйствования малых фирм // Научное издание Владикавказ Изд-во СОГУ, 2005 – 1,0 п.л

2 *Цалоева МК* Проблемы устойчивости рыночной динамики институциональной контрактации малых фирм // Научное издание Владикавказ Изд-во СОГУ, 2006 – 1,0 п.л

3. *Цалоева МК* Сравнительные характеристики институциональной контрактации субподрядная и аутсорсинговая система // Научная мысль Кавказа № 7 Ростов-на-Дону, 2006 – 0,6 п.л

4 *Цалоева МК* Типы и специфика рыночной контрактации // Актуальные проблемы экономического развития современной России Владикавказ Изд-во СОГУ, 2007 – 0,5 п.л

5 *Цалоева МК* Государственная система поддержки и развития рыночной контрактации малых фирм // Гражданское общество Владикавказ Изд-во СОГУ, 2007 – 0,5 п.л

Подписано в печать 31 05 07 Усл п л 1,4  
Заказ №50 Тираж 100 экз

Полиграфический центр Северо-Осетинского государственного университета  
имени К Л Хетагурова, г Владикавказ, ул Ватутина, 46