

Стоящие на сегодня перед IASC задачи грандиозны. Перечень тем, которые должны быть охвачены основными правилами, включает такие щекотливые вопросы, как нематериальные активы, промежуточные отчеты, аренда, неденежное вознаграждение, резервы и покрытие, которые являются крайне противоречивыми даже в рамках национальных правил. Нет объективных критериев для определения “лучших” способов отражать в учете какие-либо события. Что еще хуже, так это то, что между странами-участницами нет даже общего согласия об общих принципах подхода к этим проблемам. Самый простой способ добиться согласия по поводу предлагаемых правил — это сделать их настолько гибкими, чтобы могли вместиться все национальные правила. Но когда правила некоторых стран оказываются просто несовместимыми, для решения такой задачи нужна сверхъестественная изворотливость. Легко предвидеть, что легче всего эта задача решается в тех случаях, когда национальные правила особенно близки, а международные достаточно гибки, чтобы охватить как можно больше национальных подходов.

М.М. Пенкин
БГЭУ (Минск)

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одной из наиболее перспективных форм интеграции отечественных и зарубежных предприятий является производственная кооперация.

В экономической литературе термин “производственная кооперация” используется как в узком значении, под которым имеют в виду кооперацию исключительно производственной деятельности, так и в широком его понимании, включающем различные сферы хозяйственной деятельности предприятий: научные исследования, материально-техническое обеспечение, процесс производства, сбыт продукции, управление предприятием.

Большинство зарубежных экономистов выделяют как минимум два *основных* признака производственного кооперирования:

согласование в явной форме или расчленение и общее выполнение *функций* (видов деятельности) предприятия; *правовая независимость предприятий*.

Кроме того, производственное кооперирование характеризуется рядом *дополнительных* признаков, таких, как направление совместной работы, временной горизонт совместной работы, вид ресурсной и функциональной связи, количество партнеров, форма управления, стабильность, что позволяет определить следующие его *формы*: стратегические альянсы; совместные предприятия; сети предприятий (проектные сети, стратегические сети (подряд), сети-объединения, виртуальные организации).

Для *сетей предприятий* характерно согласование функций, бессрочность и участие трех, но, как правило, десяти или более партнеров. *Стратегические альянсы* также базируются на согласовании функций, но в противоположность стратегическим сетям заключаются на определенный срок. Количество партнеров в стратегических альянсах, как правило, менее пяти. Напротив, *совместные предприятия* основаны на совмещении функций. Совместные предприятия создаются на неопределенный срок и в этом смысле сравнимы со стратегическими сетями. Количество партнеров в совместных предприятиях, как и в стратегических альянсах, составляет менее пяти.

Проектные сети являются основной формой совместной работы в строительной отрасли, а также в киноиндустрии. *Стратегические сети* (подряд) характерны для машиностроения (и, в частности, для автомобилестроения). Примеры *сетей-объединений* можно найти в транспортном секторе экономики. *Виртуальные организации* характерны для производства программных продуктов и консалтинга.

Анализ имеющегося опыта кооперирования отечественных и зарубежных предприятий показывает, что этот процесс осуществляется между ними в основном в формах совместных предприятий, проектных сетей, подряда. В то же время не получили распространения такие формы, как стратегические альянсы и виртуальные организации. Последнее объясняется во многом неразвитостью систем коммуникаций в Республике Беларусь.

Как показывает практика, экономические последствия производственного кооперирования для предприятий неоднозначны. С одной стороны, предприятия получают: доступ к ноу-хау и ресурсам партнеров; доступ к рынкам сбыта партне-

ров; возможность снижения “индивидуальных” рисков (например, в сфере инновационной деятельности).

С другой стороны, в результате процессов специализации и, как следствие, инвестиций в специализированные (“специфические”) активы предприятия могут попасть в одностороннюю *экономическую* зависимость от партнеров, выражающуюся в прекращении (или *угрозе* прекращения) поставок и платежей (*в неплатежах*), разрыве отношений, передаче ноу-хау другим предприятиям (*hold up*). Кроме того, часто остаются нерешенными проблемы качества поставок и усилий партнеров в процессах НИОКР (*shirking*), а также “качества” самих партнеров в процессе создания того или иного кооперационного объединения (*adverse selection*).

Указанные проблемы рассматриваются в таких популярных за рубежом теориях кооперации, как теория агентов (Фурубот, Пейович), теория трансакционных издержек (Уильямсон), теория ресурсной зависимости (Пфедфер, Саланчик).

Теория агентов исследует, как можно гарантировать в экономических отношениях между заказчиком (принципалом) и подрядчиком (агентом) договорные и организационные правила продолжительности, интенсивности и качества работы агента в интересах принципала. Она базируется на следующей предпосылке: существует асимметрия информации между принципалом и агентом; оба нацелены на максимизацию собственной выгоды и действуют при этом недобросовестно. Агент обладает информационными преимуществами по сравнению с принципалом относительно продолжительности, интенсивности и качества своей работы, посредством чего он получает возможность “давить” на принципала (*shirking*). В свою очередь принципал может попытаться предотвратить недобросовестное поведение агента посредством создания систем мотивации и контроля.

С точки зрения представителей *теории трансакционных издержек* под кооперацией понимается договорная система, которая минимизирует издержки, возникающие при инициировании, согласовании и контроле условий выполнения контракта между партнерами (трансакционные издержки), наилучшим образом по сравнению с альтернативными договорными системами, такими, как “рынок” и “иерархия”. По сравнению с “рынком” в рамках отношений производственного кооперирования менее остро стоит проблема ошибочного выбора партнеров (*adverse selection*) вследствие долгосрочности таких отношений. По сравнению с “иерархией” — проблема интен-

сивности и качества труда работников/ партнеров (*shirking*) вследствие более высокой мотивации. В то же время проблемой, характерной именно для отношений производственного кооперирования, является приостановка поставок и платежей (*hold up*). Следует заметить, что вследствие наличия последней проблемы, представители теории транзакционных издержек достаточно скептически относились к стабильности кооперационных структур.

Согласно *теории ресурсной зависимости* целью руководства предприятий, осуществляющих кооперационные поставки, является гарантирование его *выживания*, а целью кооперационных отношений — получение необходимых для выживания ресурсов посредством внешнего контроля. Для этого необходимо прежде всего ответить на следующие вопросы:

Какие ресурсы являются критическими?

Кто их поставляет, кто их контролирует?

Какой властью обладают поставщики, какой — мы?

Какие уступки требуют поставщики ресурсов за свои поставки?

По каким критериям оценивают поставщики покупателя?

Как отразится удовлетворение интересов одного поставщика на удовлетворении интересов других поставщиков?

Согласно данной теории менеджмент ресурсных обменов состоит в том, чтобы снижать внешний контроль поставщиков ресурсов посредством построения собственного потенциала для контроля неопределенности и чтобы по возможности приспособиться к требованиям поставщиков ресурсов или воспринимать их влияние посредством кооперирования.

Таким образом, в данном докладе представлены *теоретические основы* производственного кооперирования, которое можно рассматривать как форму интеграции отечественных и зарубежных предприятий. Изложение теоретических основ (форм, достоинств и недостатков, основных теорий кооперации) по нашему мнению поможет заполнить образовавшийся пробел в исследованиях отечественных экономистов и в дальнейшем более конкретно подойти к решению задачи повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности белорусских предприятий и их интеграции в систему мирохозяйственных связей.