

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

Периодический научный журнал

№ 1 (61)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2010

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Светуньев М. Г., Волков А. В. Формы контракции хозяйствующих субъектов в теории сегментной конкуренции	7
--	---

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Буржю Дж. Влияние экономического кризиса на системы высшего образования	14
---	----

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Криворотько Ю. В. Финансовые выравнивания на постсоветском пространстве: гармония или разобщенность?	23
Ткачук Н. В. Капитал организации и способы его оценки	32

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Беклемешев В. П. Реалии формирования рынков труда в условиях глобального финансового кризиса	40
--	----

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Шамликашивили В. А. Социальный потенциал элитного потребления	45
---	----

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Карлик Н. А. Риторическая традиция дрэснерусской учительской литературы в творчестве Л. Н. Толстого: о художественной аксиологии «Круга чтения»	54
---	----

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Антонов Р. В. Критический анализ традиционного подхода к бюджетированию	63
---	----

Баширев Э. К. Оценка влияния инноваций на конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве	65
--	----

Больдышев Э. И. Перспективы развития логистических центров в современной России	69
---	----

Васильев Н. М. Компании спин-офф и их роль в коммерциализации научно-технического трансфера	71
---	----

Генусов Б. Л. Экономический эффект от организации и проведения крупных международных спортивных соревнований	74
--	----

Груц Л. В. Десять лет экономической политики Уго Чавеса	76
---	----

Иванцов П. А. Асимметричность распределения информации в механизме секьюритизации ссудных активов	81
---	----

Казимова Л. П. Формирование и реализация базовой стратегии «проникновения на рынок»	84
---	----

Кириллова Ю. С. Создание системы мониторинга для обеспечения экономической безопасности предприятия	86
---	----

Климов В. В. Использование нечеткой логики для оценки рисков реализации проектов в сфере информационных технологий	89
--	----

Лузгин А. И. Влияние мирового финансового кризиса на денежный рынок Республики Беларусь	92
---	----

Липунова А. Д. Оценка факторов конкурентоспособности вуза в контексте инновационных образовательных систем	94
--	----

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

М. Г. СВЕТУНЬКОВ, А. В. ВОЛКОВ

Максим Геннадьевич Светуньков — кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии и политологии Ульяновского государственного университета, доцент СПбГУЭФ.

В 1998 г. окончил Ульяновский государственный университет; в 2001 г. — аспирантуру СПбГУЭФ.

Автор более 60 научных и учебно-методических работ, в том числе 3 монографий.

Область научных интересов — теория предпринимательства.



Александр Владимирович Волков — кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии и политологии Ульяновского государственного университета.

В 1997 г. окончил факультет Московского государственного университета в г. Ульяновске; в 2001 г. — защитил кандидатскую диссертацию в СПбГУЭФ.

Автор более 40 научных и учебно-методических работ, в том числе 3 монографий.

Область научных интересов — теория конкуренции.



ФОРМЫ КОНТРАКЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ТЕОРИИ СЕГМЕНТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ*

Теория конкуренции исходит из предположения, что экономические агенты действуют главным образом в отраслях хозяйственной сферы на обезличенных территориях, а число участников стремится к бесконечности. Сами же участники выступают либо производителями товаров и услуг, либо их конечными потребителями. Такие ситуации возможны, но они не являются характерными для всех видов хозяйственной деятельности и, более того, такие ситуации скорее исключение, чем повсеместная практика. В большинстве случаев индивиды осуществляют свою хозяйственную деятельность локально, т. е. в четко определенном территориальном пространстве, в ограниченном промежутке времени и с ограниченным числом участников. Статус этих участников не сводится только к продавцам или только к покупателям. Кроме того, теория конкуренции описывает взаимодействие ме-

жду субъектами как не ограниченное никакими связями и отношениями, а также ориентированное на максимизацию полезности.

Теория сегментной конкуренции [1] предлагает рассматривать конкурентное взаимодействие между хозяйствующими субъектами в рамках двухуровневой структуры отрасли: на первом уровне находится оптовый рынок, на втором — розничный. Выделение такой структуры позволяет более корректно задавать статус участников, не сводя их к примитивному взаимодействию «продавец–покупатель». Рассмотрение конкурентной борьбы в отдельных сегментах позволяет провести более глубокий анализ уровня интенсивности конкуренции. Немаловажное значение имеют факторы локальности взаимодействия и ограниченность числа участников, которые позволяют учитывать теорию сегментной конкуренции.

В данной статье предпринята попытка описать характер и специфику взаимодействия хозяйствующих субъектов. Под формами контракции будем понимать формы соглашений между субъектами о совместной хозяйственной деятельности. Для описания существующих соглашений между хозяйствующими субъектами выделяются три типа форм контракции: сетевая, интегрированная (или иерархическая) и рыночная. Эти типы форм контракции являются результатом морфогенеза хозяйственной деятельности. Под морфогенезом понимается процесс явления, становления и укрепления разного рода структур из хаоса действий индивидов.

Процесс морфогенеза всегда представлял немалый интерес как в рамках экономической науки, так и в ряде смежных областей знания — социологии, культурологии, юриспруденции и др. Существует множество подходов к объяснению протекания данного процесса. Для задач настоящей работы представляется наиболее удобной эволюционистская теория становления социальных институтов и структур, предложенная К. Менгером в работе «Основы политической экономии» (1871 г.) [2]. К. Менгер считал, что институты возникают из множества действий индивидов, которые в конкретных обстоятельствах места и времени раньше других открывают, что определенные формы поведения облегчают им достижение целей. Таким образом, в процессе проб и ошибок начинает преобладать определенный тип поведения, который в дальнейшем получает широкое распространение. К. Менгер сформулировал свою теорию морфогенеза на примере института денег, но отмечал, что эта теоретическая схема применима для объяснения возникновения любых социально-экономических структур и институтов. Возникновение этих структур и институтов происходит, как правило, непреднамеренно, в силу отсутствия у человека необходимых интеллектуальных способностей для того, чтобы собрать и усвоить заключенный в них гигантский объем рассеянной и динамичной информации. Таким образом, в дальнейшем, при описании морфогенеза форм контракции будем придерживаться эволюционного подхода, предложенного К. Менгером. Необходимо особо отметить, что та или иная социально-экономическая структура формируется при определенных условиях, поэтому при описании процесса становления форм контракции будем фиксировать условия их возникновения и функционирования.

Сетевая, интегрированная (иерархическая) и рыночная формы контракции являются идеальными типами, так же как и формы интеграции. В реальной хозяйственной деятельности эти три формы контракции существуют одновременно, и предприниматель может работать, используя данные формы в различных комбинациях и различной последовательности. Рассмотрим специфику процесса морфогенеза каждой формы контракции и ее основные черты.

Сетевая форма контракции. Сетевые структуры организации взаимодействия хозяйствующих субъектов представляют собой разнообразные виды социальных коалиций, возникающих на разных уровнях хозяйственного взаимодействия. Они не имеют четко фиксированной формы и функционируют не только на основе юридических контрактов, но и на базе широких доверительных отношений. Устойчивость этих взаимодействий может определяться как экономической полезностью друг в друге хозяйствующих субъектов, так и факторами межличностного доверия, кровнородственных, клановых, этнических и т. п. связей [3; 4]. Причины возникновения сетевых форм бизнеса могут быть различными, но их объединяет общее стремление избежать обезличенности, множественности, неопределенности и динамичности окружающей среды. Оцененная потенциально более выгодные, но связанные с риском сделки с новыми партнерами, предприниматели предпочитают менее выгодные, но зато гарантированные сделки от взаимодействия со старыми партнерами. Это предпочтение связано с тем, что поведение «нового» бизнес-партнера неопределенно, неконтролируемо и потому требует дополнительных издержек на сбор информации, контроль и координацию деятельности с ним (трансакционные издержки), а также снижает скорость принятия предпринимательских решений. Такая неопределенность в поведении «другого» является следствием происходящих изменений социальных институтов, регулирующих взаимодействие в хозяйственной сфере.

Существование предпринимателя в рамках сетевого сообщества предполагает определенный отход от принципа максимизации полезности. Детерминантой деятельности становится стремление сохранить существующие хозяйствственные связи, даже в ущерб возможно большей разовой прибыли, в надежде на максимизацию прибыли в долгосрочном аспекте. Краткосрочная экономическая эффективность в результате снижается в целях достижения стабильности, которая способствует формированию долгосрочной прибыли.

Можно выделить два способа формирования предпринимательских сетей: 1) от социального взаимодействия к сети, 2) от хозяйственного взаимодействия к сети. В первом случае возникновению сети предшествует опыт взаимодействия вне хозяйственной сферы. Такой опыт может быть приобретен в кровнородственных связях, в сфере образования, досуга и т. д. Во втором случае длительные контакты в сфере хозяйствования перерастают в долгосрочные отношения в рамках сетей. И в первом, и во втором случае должны выполняться следующие условия:

1) личное знакомство. Это условие предполагает, что бизнес-партнеры не только должны знать друг о друге, но и должно существовать взаимодействие, которое позволяет накопить личностную информацию, выходящую за рамки хозяйственной деятельности.

2) ограниченное число участников взаимодействия. Данное свойство следует из предыдущего. Личные контакты возможны лишь с ограниченным числом участников. Это ограничение связано как с психофизическими особенностями индивида, так и с материальными, которые складываются из необходимости поддерживать контакты как физически, так и на уровне коммуникаций.

3) взаимная ориентация на долгосрочное сотрудничество. Длительные контакты возможны лишь при условии существования ориентации взаимодействующих субъектов на будущее, т. е. индивиды готовы получить прибыль от взаимодействия не в момент взаимодействия, а в перспективе будущих взаимодействий. Кроме того, это условие предполагает, что индивиды рассчитывают не только на совместное взаимодействие в будущем, но и то, что это будущее наступит для каждого из них.

4) снижение неопределенности посредством доверия, которое «есть ставка в отношении будущих непредвиденных действий других» [5, р. 25]. Взаимодействующие индивиды ориентируются не только на совместное будущее, но и на определенный тип поведения своего бизнес-партнера в этом будущем. Таким образом преодолевается неопределенность хозяйственной деятельности в будущем. Необходимо отметить, что доверие есть субъективный способ сведения ситуации неопределенности к ситуациям определенности и риска. Объективно же неопределенность и нестабильность сохраняются, но индивиды совершают действия, в некоторой степени игнорируя их.

При выполнении этих условий в хозяйственном взаимодействии индивидов можно утверждать, что процесс морфогенеза будет завершен и социальные или хозяйственные отношения будут трансформированы в сеть. Как уже отмечалось, сетевые отношения базируются на реципрокности. Необходимо отметить, что реципрокность в данной форме контракции становится ее базовым приобретенным свойством, но никак не основой морфогенеза. Иными словами, эта форма интеграции становится доминирующей лишь при возникновении сети, но сама она не формирует сеть.

Сетевое взаимодействие бизнеса имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, оптимизация налоговых платежей: активы сети группируются таким образом, чтобы минимизировать налоговые выплаты, а пассивы при возможности перекладываются на государство. Во-вторых, в рамках сетевого взаимодействия возможно взаимное кредитование через механизмы рассрочки платежа и предварительной оплаты. В-третьих, угроза банкротства, нависшая над одним из предприятий и исходящая от «чужаков», отводится с помощью временного перераспределения партнерами ресурсов в пользу данного предприятия.

Типичная структура сетевой организации бизнеса выглядит следующим образом. Как правило, в сеть входит одно или несколько крупных предприятий или государственных структур, которые становятся сетеобразующими элементами. Остальные предприятия, входящие в сеть, по размерам и финансово значительно меньше основного элемента. С основным предприятием их связывает функциональная зависимость: предприниматели либо выступают поставщиками для головной структуры, либо, наоборот, потребляют продукцию головного предприятия, выступая в качестве посредников. Фирмы, составляющие сеть, находятся друг с другом в технико-технологической зависимости, т. е. функционально нужны друг другу. В сетевые сообщества могут входить также представители криминальных структур, правоохранительных органов, сотрудники контролирующих органов (налоговой, санитарно-эпидемиологической, пожарной и др. инспекций). Таким образом, в сеть входят те лица или субъекты, которые могут помочь снизить степень неопределенности и риска в хозяйственной деятельности. Эти же субъекты сети позволяют реализовывать неценовые методы конкурентной борьбы на рынке.

Если сеть складывается вокруг производящего предприятия крупного бизнеса, то сетей может сложиться несколько, каждая из которых ориентирована на свой специфический сегмент потребителей. Конкуренция между сетями начинает носить сегментный характер или сводится к паритетному разделению сфер влияния. Ценовой механизм начинает давать сбои, что может привести к повышению цен.

Если сеть складывается вокруг государственной структуры, то это приводит к полной монополизации отрасли. Государственная структура обеспечивает стабильное поступление денежных средств за оказанные услуги или поставленный товар, как правило, по завышенным ценам, что приводит к перераспределению рыночной власти в пользу сети.

Как правило, любая сеть стремится занять монопольное положение, как минимум, в своем сегменте, на который ориентирует деятельность. Сама сеть стремится к созданию входных барьеров для новых предпринима-

телей по различным признакам (этничность, гендер, *alma-mater* и т. д.). Соперничество новых предпринимателей с сетевыми объединениями затруднено, так как конкурентные возможности нового предпринимателя несопоставимы с ресурсами сети. Это является одним из факторов снижения предпринимательской активности населения.

В ряде случаев могут возникать и временные сети, под решение конкретных хозяйственных задач. После их решения сеть распадается, до возникновения следующей подобной ситуации. Но необходимо отметить, что на индивидуальном уровне однажды возникшие связи могут сохраняться и поддерживаться длительное время. При возникновении определенных ситуаций эти отношения трансформируются в бизнес-сеть.

Сети по критерию открытости для взаимодействия с субъектами вне ее разделяются на два вида: открытые и закрытые. В открытой сети любой ее член может свободно осуществлять хозяйственное взаимодействие вне ее границ. Б. Учи [6, с. 208–252] отмечает, что в открытых сетях можно выделить два уровня взаимодействия. На первом уровне связи между элементами характеризуются укорененностью, т. е. социальные отношения перевешивают экономическую целесообразность. На втором уровне экономическая целесообразность превалирует, но реширокные связи сохраняются. Закрытые сети — замкнутые, и их хозяйственные связи вне сети либо незначительны, либо осуществляются через одну или несколько отдельных фирм, специально созданных для этого. Закрытые сети мало подвержены воздействию извне, поэтому могут противостоять отдельным элементам антимонопольной, денежно-кредитной, налоговой политики. Кроме того, опасность закрытости сети проявляется в том, что, получив в определенный момент преимущество от подобной интеграции и защищенности от внешней среды, участники сети теряют связь с «внешним миром», утрачивают перспективы и превращаются в аутсайдеров.

В целом, как отмечают многие российские исследователи [7, с. 381], сетевые структуры приводят к фрагментации рыночного пространства и, как следствие, — к фрагментации правового пространства. Каждая сеть создает свои локальные правила, которые для членов сети всегда значимее, чем любые нормы, навязываемые извне. Это приводит к тому, что различные межсетевые взаимодействия минимизируются и вслед за этим снижается уровень конкуренции в отрасли.

Интегрированная форма контракции. Об интегрированной (иерархической) форме контракции можно говорить тогда, когда взаимодействие между хозяйствующими субъектами регулируется локальным правом и механизмами администрирования, не выходящими за рамки этого взаимодействия. Как и сетевая форма контракции, эта форма возникает в виде реакции на вызовы внешней среды, прежде всего на трансформацию социальных институтов. Но если в первом случае речь шла о стремлении к стабилизации среды за счет создания социальных коалиций хозяйствующих субъектов, то при интегрированной форме внешняя среда стабилизируется за счет минимизации оппортунистического поведения субъектов посредством администрирования. Если в первом случае детерминантой отношений являлось доверие, то здесь детерминантой выступают отношения формального господства и подчинения. Интегрированная форма контракции является наименее затратным способом осуществления взаимодействия хозяйствующих субъектов, направленным, в первую очередь, именно на ограничение оппортунистического поведения бизнес-партнера. Под оппортунистическим поведением бизнес-партнеров понимается такое поведение, которое преследует личный интерес любыми средствами, включая такие формы, как ложь, воровство, мошенничество, обман, а также предоставление недоверной или искаженной информации, введение в заблуждение, искажение и скрытие истинны, и другие методы запутывания партнера [8, с. 689]. Оценить вероятность такого поведения невозможно, так же как и рассчитать заранее и в полном объеме сумму издержек, связанных с ним. Поэтому эффективное осуществление хозяйственной деятельности становится возможным преимущественно благодаря контролю хозяйствующего субъекта посредством отношений господства и подчинения.

В современной практике хозяйствования существует множество экономико-правовых форм существования интегрированных форм контракции, тем не менее их формирование осуществляется несколькими способами: 1) объединение ранее независимых хозяйствующих субъектов в целостное единство, обладающее общим органом, принимающим решения и координирующим деятельность структурных подразделений (слияние); 2) присоединение одного субъекта другим (поглощение). Формирование интегрированной формы контракции может идти различными способами, но общими условиями морфогенеза в данном случае выступают:

- 1) технологическая взаимозависимость. Последовательные процессы естественно совпадают во времени и пространстве, диктуют определенные схемы эффективного производства. Такая техническая взаимодополнимость более важна при непрерывном производстве (в химии, металлургии и т. д.), чем в дискретном и лопускающем сборку производстве [9, с. 33–34]. Если отсутствует технологическая зависимость между хозяйствующими субъектами, то нет и необходимости в их интеграции. Введение интеграции в отношения технически не зависящих друг от друга субъектов является экономически неэффективным, так как приводит к увеличению издержек на поддержание коммуникаций, координацию деятельности, администрирование, контроль и т. д.;

2) стремление преодолеть оппортунистическое поведение хозяйствующих субъектов. Оппортунистическое поведение проявляется в эгоизме и преследовании личного интереса всеми возможными способами. О. И. Уильямсон выделяет две формы оппортунистического поведения: "ex ante" и "ex poste" [10, с. 250–251]. Первая форма проявляется на стадии заключения сделки и представляет собой сознательное искажение информации в связи со стремлением добиться односторонней выгоды от взаимодействия. Вторая форма заключается в уклонении от выполнения условий сделки или в совершении действий, которые ведут к компенсационным или страховым выплатам. Оппортунистическое поведение субъектов хозяйственной деятельности характерно для всех форм интеграции, но способы противостояния ему различны. В данном случае оппортунизм преодолевается за счет интеграции, где свобода хозяйственной деятельности ограничивается рамками администрирования;

3) стремление оптимизировать налогообложение сделок. Вертикальная интеграция может служить средством налогового планирования с использованием подконтрольного механизма трансферных цен или обхода различных программ квотирования.

С. Б. Агадашева выделяет три вида интегрированных форм контракции: горизонтальные, вертикальные и конгломератные [11, с. 110]. Такая классификация представляется неверной, поскольку интегрированные (иерархические) формы контракции в хозяйственной сфере встречаются в виде конгломерата (т. е. единого целого, состоящего из соединенных частей, которые сохраняют свои черты и свойства). Основным атрибутом данной формы контракции выступает взаимодействие между хозяйствующими субъектами, основанное на отношениях власти и подчинения. Поэтому горизонтального вида иерархии быть не может, но можно говорить об интегрированных формах контракции разной степени сложности.

О. И. Уильямсон выделяет еще один специфический вид интегрированной формы — гибридный, который не предполагает полной консолидации хозяйственной деятельности фирмы [9, с. 33–35]. Гибридные интеграции являются результатом частичного обмена правами собственности, что позволяет сохранять некоторую свободу хозяйственной деятельности и одновременно стремление к общим целям. Таким образом, часть взаимодействий между хозяйствующими субъектами регулируется отношениями господства и подчинения, а часть — либо стремлением максимизировать полезность от взаимодействия, либо реципрокностью. Необходимо отметить, что О. И. Уильямсон выделял гибридную форму контракции как разновидность интегрированной, что представляется неверным, поскольку данная форма может содержать в себе все три типа форм контракции.

Одним из наиболее значимых преимуществ интеграции является возможность увеличения активов как за счет привлечения инвестиций «со стороны», так и посредством объединения оборотных средств хозяйствующих субъектов, входящих в данную форму. Это дает ряд серьезных конкурентных преимуществ по сравнению с другими субъектами хозяйственной деятельности. Например, интегрированные структуры могут осуществлять большие затраты средств на совершенствование технологии производства, перераспределение и сбыта, по сравнению как с отдельными предприятиями, так и сетевыми объединениями, обладающими таким же объемом капитала. Участники сетевых объединений, совместно обладая значительными ресурсами, не склонны к инвестированию в общие проекты под эгидой одного из участников, так как это приводит к усилению позиций данного участника и, как следствие, к трансформации сети. Кроме того, привлечение заемного капитала в сеть затруднительно из-за множественности прав собственности. Поэтому инвестиции в долгосрочные проекты другого субъекта в сетевом бизнес-сообществе не практикуются. Возможность привлекать и аккумулировать ресурсы для инвестирования в долгосрочное развитие является одним из наиболее существенных преимуществ интеграции как формы контракции.

Из этого базового преимущества следует целый ряд других [12, с. 92]:

- значительно большая результативность производственно-хозяйственной деятельности за счет увеличения масштабов производства и влияния на рынок продаж;
- широкие возможности проведения целевых комплексных научных разработок и внедрения инноваций;
- привлечение высококвалифицированного персонала и использование современных технологий маркетинга;
- высокий ресурсный потенциал.

В научной литературе интеграцию (иерархию) часто отождествляют с монополией. Это неправильно, так как приводят к отождествлению формы контракции с видом конкуренции в отрасли. Конкуренция отражает характер и степень активности хозяйствующих субъектов на рынке, но никак не способ их взаимодействия. В той или иной отрасли может существовать несколько интегрированных структур, и они могут демонстрировать высокий уровень конкурентной борьбы. Необходимо также отметить, что интегрированные структуры могут обладать более значительным капиталом, чем отдельные хозяйствующие субъекты, но это не означает, что эти структуры являются крупным бизнесом. Интегрированные структуры по критериям численности занятых или оборотных средств могут быть отнесены и к малому, и к среднему бизнесу.

Рыночная форма контракции. Данная форма контракции хозяйствующих субъектов основана на интеграции индивидов через обмен. Обмен — это двустороннее движение товаров и ценностей от одного владельца к другому с целью их присвоения. Выделяются три типа обмена: простое перемещение товаров в пространстве

«из рук в руки»; обмен между их владельцами на основе фиксированного эквивалента и обмен на основе торга. Необходимыми условиями существования данной формы интеграции хозяйственной деятельности независимо от вида являются:

1) наличие социальных институтов, позволяющих фиксировать право собственности на продукты хозяйственной деятельности индивидов. Перуанский исследователь-экономист Э. де Сото отмечает: «...собственность — это не активы сами по себе, а согласие между людьми по поводу того, как следуют этими активами владеть, как их использовать и как обмениваться» [13, с. 159]. Иными словами, собственность — это экономическая концепция относительно товара, воплощенная в праве.

Само по себе согласие между людьми не может существовать без поддержки механизмов, воспроизводящих и контролирующих его. Поэтому наличие социальных институтов, регулирующих обмен, является обязательным условием существования обмена. Данное условие предполагает не только наличие подобных механизмов, но и тот факт, что права собственности определены, а количество спорных моментов минимизировано. «Для рынка важно не то, кто именно владеет данным ресурсом, а то, чтобы хоть кто-то им владел. Тогда появляется возможность для рыночных операций с этим ресурсом, для его передачи по цепочке рыночных обменов. Сам факт наличия прав собственности и четкого их разграничения важнее вопроса о наделении ими того или другого участника» [14, с. 211]. В отличие от самих товаров права собственности на них намного легче комбинируются, делятся, мобилизуются и используются для стимулирования экономических операций. Непротиворечивое право собственности делает товар ликвидным, а неоднозначность его правового статуса приводит к утрате интереса к нему со стороны хозяйствующих субъектов;

2) наличие социальных институтов, регламентирующих процесс обмена. Такие институты позволяют растянуть процесс обмена во времени и пространстве, а также гарантируют однозначность присвоения товара новым владельцем. Для физического перемещения товара от одного субъекта к другому требуется больше затрат, чем при передаче права. Кроме того, существует целый ряд товаров, которые просто не переносимы с одной территории на другую. Процесс передачи права собственности является символическим перемещением, не требующим существенных затрат. Но символическое перемещение возможно лишь тогда, когда существует пространство прав собственности и есть механизмы, регулирующие перемещение в этом пространстве. Наличие данных механизмов позволяет хозяйствующим субъектам создавать менее затратные комбинации обмена. Отсутствие же данных механизмов увеличивает затраты на дополнительные коммуникации, сбор информации и осуществление контроля, что снижает эффективность обмена.

Множество обменов разного типа, совершаемых множеством хозяйствующих субъектов, кристаллизуется в рыночную форму контракции. Детерминантой обмена выступает стремление индивидов максимизировать полезность, а это приводит к появлению оппортунистического поведения. Именно поэтому право собственности здесь является необходимым условием существования данного вида контракции, оно позволяет в некоторой степени ограничивать такое поведение субъектов хозяйственной деятельности. Тем не менее оппортунистическое поведение хозяйствующих субъектов и динамика окружающей среды являются отличительными чертами обмена и рыночной контракции в целом.

Морфогенез рыночной формы контракции происходит одновременно со становлением институтов, регулирующих право собственности. Процесс их становления является процессом формирования контракции. Многие исследователи отмечают, что при неоднозначности или противоречивости права собственности в хозяйственной деятельности доминируют сети и иерархии. В сетях и иерархиях право локализуется и позволяет осуществлять с минимальными затратами взаимодействие между хозяйствующими субъектами. Границы локального права заданы границами сети или иерархии. Рыночная контракция предполагает наличие социальных институтов, регулирующих право собственности и обмена на пространствах, выходящих за границы непосредственного взаимодействия. Если эти механизмы становятся неустойчивыми или неопределенными, то хозяйствующие субъекты стремятся к сетевой или иерархической формам контракции. Таким образом, эти две формы контракции являются реакцией на нестабильность и неэффективность регулирующих механизмов.

Современные информационные технологии способствуют увеличению числа участников сделок в хозяйственной сфере, обезличивая их деятельность, расширяют границы пространства контракций, унифицируют правила взаимодействия и упрощают контроль за взаимодействием хозяйствующих субъектов. Таким образом, информационные технологии приближают реальную деятельность хозяйствующих субъектов к модели совершенной конкуренции. Но, благодаря все тем же информационным технологиям, хозяйственная сфера все более виртуализируется, особенно в части интеграции хозяйствующих субъектов. Сам труд еще далек от полной виртуализации, но передача продуктов труда между индивидами (т. е. формы интеграции индивидов: решимость, перераспределение и обмен) уже в достаточной степени виртуализированы. Необходимо отметить, что обмен здесь получил большее распространение, чем другие формы интеграции.

В менее виртуализированных сферах хозяйственной деятельности взаимодействие между субъектами имеет более локальный характер и объясняется моделью свободной конкуренции в данном случае уже не способна адекватно отражать специфику складывающихся отношений и взаимодействий. В данном случае более

уместны модели вертикальной интеграции [9, с. 35–53] или модели сетевого взаимодействия [16, с. 208–252]. Как отмечает Б. Уши, «отрасли представляют собой не однородные — только рынки, или иерархии, или сети, — а сложные структуры, образованные множеством существующих организационных режимов» [6, с. 243]. Таким образом, при изучении сложившейся в отрасли конкуренции уместно использовать все три модели форм контракции, учитывая, что реально сложившаяся ситуация представляет собой сложное пересечение этих трех форм.

ЛИТЕРАТУРА

- Сметанников С. Г., Кондакова В. Н., Салникова Я. Ю. Сегментный подход и персонализация теории конкурентции / под ред. проф. С. Г. Сметанникова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. 147 с.
- Менгер К. Основания политической экономии // Избранные работы. М.: Изд. дом «Территория будущего», 2005. С. 59–286.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1995. V. 91. P. 496–497.
- Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology. N. Y., 1994. P. 461–466.
- Szompolka P. Trust a sociological theory. Cambridge: Cambridge University press, 1999. 214 p.
- Анализ рынков в современной экономической социологии / пер. с англ.; отв. ред. В. В. Радася, М. С. Добрякова; сост., науч. ред. и вт. предисл. В. В. Радася. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008. 423 с.
- Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.
- Уильямсон О. Н. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «относительная» контракция. СПб.: Ленздат, CEV Press, 1996.
- Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. 534 с.
- Покидченко М. Г., Чечильчина И. Г. История экономических учений: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 271 с.
- Лебедев С. Б. Антимонопольный контроль слияний и присоединений // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. 2004. Т. 2. № 3. С. 110–124.
- Найдумян В. Г. О роли интегрированных корпоративных структур в развитии экономики России // Там же. 2006. Т. 4. № 3. С. 90–93.
- Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем мире / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 272 с.
- Коут Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.