

УДК 316.4.066

Субхангулов Р.Э.

Башкирский государственный аграрный
университет
Россия, Уфа
rustyam_s@mail.ru

Rustyam E. Subkhangulov

Bashkir state agrarian university
Russia, Ufa
rustyam_s@mail.ru

**К ВОПРОСУ ОБ ОТКРЫТОСТИ
ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**TO THE QUESTION ABOUT OPENNESS
PARTNERSHIPS**

Аннотация

В статье рассматривается одно из свойств людей – ограниченность, которое оказывает влияние на способность оценивать экономические риски. Приводятся экспертные мнения относительно выбора партнера. Согласно проведенного анализа социально-экономические институты способны компенсировать недостатки, подталкивая действия партнеров в правильном направлении.

Ключевые слова:

принятие решений, открытость, риски, партнеры, институты

Abstract

The article discusses the limitations of the people in decision making. This limitation affects the ability to evaluate economic risks. In the article, author provides expert opinions on choice of partner. According to the analysis results socio-economic institutions able to compensate for the limitations, pushing the actions of partners in the right direction.

Keywords:

decision making, openness, partners, risks, institutions

Современные экономические условия вносят коррективы в модели взаимодействия экономических агентов. При этом проблема принятия решения и выбора партнера не теряет своей актуальности. В данной статье мы затронем вопрос открытости и безопасности партнерства.

В рамках подхода современной экономической теории поведение экономических агентов объясняется как действия (последовательность актов принятия решений), направленные на рациональное использование ограниченных ресурсов. Экономический агент действует исходя из имеющихся ограничений в ресурсах, в целях максимизации полезности. В этой трактовке значительным представляется выбор варианта использования ресурсов. Этот выбор предполагает знание агентом, как цели своих действий, так и возможностей использования ресурсов. В свою очередь это знание может иметь достоверный, обусловленный характер, либо включать знание, имеющее вероятностный характер. В любом случае при отсутствии информации о цели действия и ресурсных ограничениях выбор варианта действия (использования ресурсов) невозможен.

Информация, необходимая для принятия решения, может находиться в памяти экономического агента, либо специально отбираться им для выбора варианта

действий. В одном случае принятие решения может быть осуществлено незамедлительно, в другом – между возникновением необходимости в распределении ограниченных ресурсов и самим актом их распределения может пройти определенное время, необходимое для получения (сбора, покупки и т.п.) необходимых данных. В дополнение к этому, получение нужной информации, помимо имеющейся в памяти индивида неизбежно требует расходования ресурсов, т.е. несения агентом определенных издержек. Речь о том, что при принятии решений, агент стеснен не только материально-техническими, трудовыми и т.п. ресурсами, но и рамками доступной информации, а также доступным периодом времени, в течение которого необходимо оптимально распределить ресурсы. Если время сбора необходимой информации в условиях существования других ограничений превышает максимально допустимое, индивид вынужден принимать решение при неполной информации, заведомо теряя в эффективности использования, имеющихся у него ресурсов.

Если продолжить данную линию рассуждений, можно придти к пониманию, что ситуации, в которых агент может в полной мере проявить свои способности в рационализации и максимизации полезности в действительности практически не встречаются. Реальные экономические агенты принимают решения не только на основе неполной, ограниченной информации о ресурсах и способах их использования, но и ограничены в возможностях обработки и переработки этой информации для выбора наилучшего варианта действий. Тем самым, реальные экономические агенты, согласно терминологии, предложенной Г. Саймоном [1], являются ограниченно рациональными субъектами.

Данный тезис постулирует Новая институциональная экономика – довольно перспективный, на наш взгляд подход, который в последнее время переживает активное развитие. Первостепенное место в рамках данного подхода занимает ставший известным тезис Д. Норта: «институты имеют значение» [2]. «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми», это «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [2].

Отталкиваясь от этих двух тезисов, мы хотели бы поговорить об открытости партнерских отношений. На основании анализа существующих исследований и

теоретических работ, посвященных данной теме и находящихся в открытом доступе, у нас сложилось следующее видение проблематики.

Основная цель партнерских отношений – достижение целей участников соглашения за счет использования ставших общими ресурсов. Открытость партнерства представляет собой явление коммуникативного характера, суть которого в наличии каналов легального проникновения и воздействия всего спектра политических, экономических и социальных сил общества. При заключении партнерского соглашения, каждая из сторон сталкивается с необходимостью принятия ряда решений доверительного характера. Учитывая предложенные тезисы, встает вопрос о мере открытости партнерских отношений, которая бы соответствовала реалиям рынка, стимулируя экономическую деятельность, и не подвергая при этом риску больших материальных затрат.

Проблема оценки потенциальных рисков, возникающих вследствие невыполнения партнером своих обязательств, либо вследствие выполнения их на недолжном уровне является непростой задачей для структур вне зависимости от масштаба. Решение об открытости каждый руководитель принимает самостоятельно, отвечая на вопрос: «Что я потеряю, если мой партнер поведет себя нечестно?». В расчет берутся такие факторы как: наличие/отсутствие резервов как материального, так и не материального характера, позволяющих восстановить деятельность при недобросовестном поведении партнеров; характеристики экономической ситуации региона; качество правовой структуры региона (оценка судебной системы на предмет возможности отстаивать в ней свои интересы. Такая оценка носит преимущественно субъективный характер, однако имеет большой вес); уровень коррупции и криминальная обстановка в регионе, а также ряд других переменных различного характера.

Отличительной чертой коммерческой деятельности является то, что в открытой конкурентной среде субъекты хозяйствования действуют на свой страх и риск, под свою персональную и, прежде всего, имущественную ответственность. Каждый предприниматель, организующий свое дело, осознает, что он будет не только получать прибыль и пользоваться всевозможными благами, но и постоянно рискует. Не каждое предприятие, даже в странах с богатой рыночной историей, может выдержать столь жесткие испытания и обеспечить свою экономическую безопасность.

Появление значительного числа коммерческих структур различных организационно-правовых форм собственности, наличие всевозможных способов конкурентной борьбы, несовершенство законодательной базы, слабость государственных структур, криминализация хозяйственной жизни и многие другие причины поставили субъекты хозяйствования в условия, когда они вынуждены уделять значительное внимание вопросам обеспечения своей экономической безопасности.

Формирование корпоративной системы экономической безопасности зависит от размеров предприятия, его экономических, финансовых, производственно-технических, информационных, интеллектуальных, профессиональных, организационных и других возможностей. Как показывает мировой опыт, малые предприятия чаще всего пользуются услугами внешних специализированных организаций: разнообразных консалтинговых и маркетинговых центров, фирм по подбору кадров (кредитных бюро), оказывающих информационные услуги по проверке деловой репутации партнеров, охранных агентства и пр.

Средние предприятия, как правило, используют комбинированную систему безопасности: собственные службы и подразделения, например, возможности юридических и финансовых отделов, служб маркетинга, охраны, кадров, экономического анализа, делопроизводства, а также – внешних организаций. Иногда для повышения эффективности деятельности этих служб и подразделений по защите экономических интересов на таких предприятиях создают координирующий орган или назначают руководителя, отвечающего за экономическую безопасность предприятия.

Одна из наиболее часто встречающихся задач – проверка и оценка потенциального партнера или конкурента. Как показывает мировая практика, процедура поиска и изучения (оценки) фирмы-партнера должна быть одной из важнейших составляющих национального бизнеса.

При поиске партнера стратегически важным представляется выяснение не только его надежности и добросовестности, но и оптимальности выбора именно этого партнера, а также его анализ на возможность долговременного (перспективного) сотрудничества. Следует учитывать, что внешнее и внутреннее положение предприятия со временем может измениться, поэтому необходимо пополнять и актуализировать информацию о состоянии партнера. В современной экономической ситуации с предприятием-партнером могут происходить изменения. К примеру, у партнера могут поменяться владельцы (учредители, топ-менеджеры) фирмы. Новые

руководители по каким-либо причинам не заинтересованы в добросовестном выполнении своих обязательств. Либо руководство компании-партнера неправильно оценивает свою рыночную нишу, выбрало неверную маркетинговую и сбытовую политику, неожиданно прекратились арендные отношения и др. Все эти факторы необходимо также учитывать при налаживании деловых контактов с другой организацией.

Исследования показывают, что сложный многоплановый анализ всех сфер надежности партнера или конкурента невозможно осуществить одной службе безопасности даже крупной компании. Поэтому за рубежом достаточно популярны и востребованы услуги специализированных компаний – «кредит-бюро». Они помогают сделать оценку рыночной ситуации, обзор сектора рынка отдельной отрасли или региона, анализ политической и экономической ситуации. Их услуги – это оценка организованной преступности и криминогенной ситуации в отдельных регионах, анализ доступных материалов по отдельным политическим фигурам и руководителям крупных компаний и банков, а также отдельным сферам деловых отношений, таким как вексельное обращение, медицинское страхование и многим другим.

Представляют интерес рекомендации по оценке и предотвращению возможных потерь от действий недобросовестных партнеров. Процесс заключения договора может быть разделен на три условных этапа: подготовительный (подготовка к подписанию), основной (процесс определения условий договора), заключительный (оформление и непосредственное подписание). Каждый этап имеет свою специфику в обеспечении экономической безопасности. Но именно на подготовительном этапе задача руководителя – определить свое отношение к предполагаемому договору, или точнее, – к потенциальному партнеру. Эксперты советуют уделять внимание следующей информации [4]:

- правовая форма, предусмотренная учредительными документами компании-партнера, поскольку все они имеют разную степень ответственности;
- подтверждение сведений о государственной регистрации компании официальными регистрирующими органами;
- соответствие юридического адреса регистрации фактическому;
- разрешение на деятельность в уставе компании-партнера, наличие лицензии на осуществление данного вида деятельности;
- организационная форма компании-партнера;

- сведения об управленческом персонале компании, деловая репутация;
- рыночной статус, имидж фирмы, возможность конкуренции с ней, постоянные контрагенты;
- наличие специфической информации: «теневое оборота», участие в нелегальных сделках, связи с преступными группировками и др.;
- полномочия самого подписанта (только первый руководитель на основании устава вправе заключать договор без доверенности). Заключаящее сделку предприятие может оказаться уже ликвидированным, а подписант – подставным лицом или откровенным мошенником. Не следует стесняться проверять паспорт и переписывать из него все данные. Не надо доверять визиткам и удостоверениям;
- анализ учредительных и иных документов контрагента их предварительную экспертизу.

Индикаторами низкого уровня экономической безопасности и наличия теневой деятельности на предприятии служат отчетные экономические показатели. В большинстве случаев манипуляция ими затруднена или невозможна в принципе. К таким показателям относятся: низкая заработная плата, реализация продукции через посредников по заниженным ценам, низкие налоговые поступления, низкий оборот, регулярные крупные сделки с мелкими фирмами, высокий уровень потребления электроэнергии и др.;

После сбора общей информации о компании-партнере встает вопрос о необходимости анализа полученных сведений и определения степени ее надежности как потенциального контрагента. Для этого используются методы рейтинговой оценки либо принимается решение на основании положительной информации по всем (или большинству) аспектам ее деятельности.

Согласно ряду исследований, в самом общем виде все потенциальные партнеры по степени надежности могут быть разделены на три группы. Первая группа – наиболее надежные партнеры. Вся собранная информация по вышеназванным критериям является положительной – это позволяет сделать вывод о том, что данный партнер выполняет свои обязательства и имеет высокую исполнительскую дисциплину по совершаемым сделкам.

Вторая группа – партнеры средней степени надежности. В большинстве случаев такие партнеры стараются выполнять свои обязательства, хотя могут иметь место единичные нарушения условий сделок.

К третьей группе относятся партнеры с низкой степенью надежности. Они, как правило, не выполняют взятых на себя обязательств, используют нелегальные методы, зачастую занимаются запрещенными видами деятельности, либо связаны с организованными преступными группировками.

Необходимо учитывать, что оценка всех этих факторов носит в равной степени как объективный, так и субъективный характер, поскольку, как уже было сказано, экономические субъекты ограниченно рациональны. Компенсировать данную ограниченность способны институты.

Институт как совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила, специально созданных людьми для этой цели. Институты ограничивают доступ к ресурсам и разнообразию вариантов их использования, т.е. выполняют функцию ограничений в задачах принятия экономических решений.

Ограничивая возможные способы действий и линии поведения, или даже предписывая только один допустимый способ действия, институты также координируют поведение экономических агентов, оказавшихся в ситуации, описываемой условиями приложения соответствующей нормы. Выполнение институтами функции координации действий экономических агентов порождает и обуславливает возникновение координационного эффекта, который реализуется через снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты.

Становление конкурентоспособной экономики и укрепление национальной безопасности возможно обеспечить только на основе скоординированных действий федерального центра, региональных и местных властей, отечественного бизнеса в рамках государственно-частного партнерства, при участии различных институтов гражданского общества.

Мы считаем, что в современных условиях глобализации экономики, открытость партнерских отношений способно положительно влиять на экономическую деятельность. Однако необходимо определить баланс открытости, дабы учитывая ограниченность в рационализации уберечь предприятие от чрезмерных рисков. Непростым является вопрос о развитии безопасного и открытого партнерства. Серьезным подспорьем в данном деле являются институты, способные принуждать недобросовестное поведение контрагентов и поощрять честное поведение.

Действующие институты, способные выполнять роль компенсаторного механизма, должны стать приоритетом развития социально-экономической среды на ближайшую перспективу.

Список использованной литературы:

1. Аузан, А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / А. Аузан. – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 160 с.
2. Иванова, Р.Х. Доверие как ключевой фактор партнерства в бизнесе / Р.Х. Иванова // Проблемы экономики. – 2010. – №1. – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/doverie-kak-klyuchevoy-faktor-partnerstva-v-biznese> (дата обращения 28.05.2014).
3. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 17 с.
4. Попов, Ю.П. Основы безопасности деловых отношений предприятия: практ. пособие по созданию корпоративного ресурса знаний юридического лица / Ю.П. Попов. – М. : ЭНАС, 2007. – 304 с. – (Безопасность предприятия).
5. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002.
6. Эльстер, Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // THESIS. – 1993. – Т. 1. – вып. 3. – С.73–91.