

УДК 334

DOI: 10.21779/2500-1930-2020-35-2-45-50

Ф.С. Цинпаева, А.З. Атемова

Гибридные способы организации сделки и гарантии специфических инвестиций

Дагестанский государственный университет; Россия, 367000, г. Махачкала; ул. М. Гаджиева, 43а; whrose7@gmail.com, atemova01@mail.ru

В статье определяются актуальность и необходимость изучения гибридных способов организации сделок на сегодняшний день. Акцентируется внимание на понятии гибридной формы заключения сделки, а также на понятии неклассического контракта как такового. Кроме того, приводятся различные примеры гибридных способов организации сделок сегодня, а именно: долгосрочные контракты, эксклюзивные дилерские контракты, связанные продажи и франчайзинг. Также в статье указывается необходимость определения гарантий специфических инвестиций при заключении сделок. Для более подробного их изучения приводятся несколько примеров в сфере франчайзинга, а также в целом из современной хозяйственной практики. Наконец, в статье анализируется процесс выбора того или иного способа заключения контракта в зависимости от величины трансакционных издержек и степени специфичности используемых активов.

Ключевые слова: *гибридный, специфический, контракт, инвестиция, сделка, гарантия.*

Введение

В современной экономике наблюдается усложнение форм организации бизнеса и способов координации деятельности экономических агентов. Исследования соответствующих проблем принимают все более междисциплинарный характер – ими занимаются экономисты, социологи, специалисты в области маркетинга и управления организацией.

В последние десятилетия, в связи с ускоренным ростом экономик различных стран, всё большее распространение получают гибридные или смешанные способы организации сделок, которые сегодня охватывают широкий спектр контрактных отношений между рыночными и внутрифирменными формами.

Актуальность темы исследования определяется тем, что сделки играют большую роль в хозяйственной деятельности. О значении совершения различного вида сделок можно судить исходя из того, что все участвующие в гражданском обороте субъекты осуществляют свою деятельность путем заключения и исполнения контрактов.

Цель работы заключается во всестороннем и глубоком изучении теоретических основ в области гибридных способов организации сделок и гарантий специфических инвестиций.

Гибридная форма – это специализированный способ организации сделок (governance structure), который имеет дело с двусторонней зависимостью, достаточно

сильной, чтобы потребовалась тесная координация, но недостаточно сильной, чтобы возникла потребность в полной интеграции [1].

Отметим, что гибридные формы зачастую применяются в случае, если полная интеграция невыгодна или если интеграция запрещена антимонопольным законодательством [2]. Данная форма называется гибридной по той причине, что сочетает в себе элементы как рынка, так и административного управления. Для гибридных форм характерна комбинация сильных рыночных стимулов и координации, включающей некоторые формы административных отношений. В таких сделках достигается компромисс между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт, заключаемый в условиях неопределенности, напоминающий скорее договор о принципах сотрудничества. В таком контракте важную роль играют личные отношения, то есть стороны не являются безликими, а находятся в тесном взаимодействии друг с другом [3].

В 1991 году в одной из своих работ Оливер Итон Уильямсон отметил следующее: «Структура управления сделкой, которая соответствует неоклассическому контракту, – это гибридная (смешанная) форма».

Примерами гибридных способов организации сделок могут служить:

- долгосрочные контракты (на 30 и более лет), заключаемые, к примеру, между электростанцией и угледобывающей станцией;
- эксклюзивные дилерские контракты – договоры о том, что данный потребитель будет приобретать весь товар данного типа только у одного производителя, воздерживаясь от покупки конкурирующих товаров. В случае, если дилер продаёт конкурирующие товары других производителей, то у владельца торговой марки будут снижаться стимулы к осуществлению специфических инвестиций в торговую марку. Проблему недостаточных инвестиций в специфические активы можно также решить, запретив дилеру продажу конкурирующих товаров с помощью эксклюзивных дилерских контрактов;
- связанные продажи (tie-in sales), когда продажа организовывается таким образом, что покупатель не может приобрести только нужный ему товар или услугу, не приобретая чего-либо ещё у данного продавца. Целью связанных продаж является обеспечение производителем определенного уровня качества и защиты специфических вложений в свою торговую марку;
- франчайзинг – контракт, дающий право независимому лицу использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании (франчайзера) на определенный срок (обычно на 20 лет, а в России – на 15 лет) [4]. За такое право инвестор (франчайзи) платит первоначальный взнос и роялти (например, 5% от объема продаж).

Важно отметить и тот факт, что степень специфичности ресурсов при неоклассическом контракте является промежуточной, то есть ресурсы ещё недостаточно специфичны для оправдания интеграции и объединения собственности в рамках одной фирмы. Однако по сравнению с классическим контрактом специфичность ресурсов возрастает [5].

Как правило, специфические ресурсы нуждаются в принятии мер предосторожности против возможного вымогательства со стороны партнера по сделке. Поэтому важно определять гарантии специфических инвестиций в неоклассическом договоре [6].

Практика показывает, что есть большое количество применяемых в подобных случаях способов обезопасить специфические капиталовложения от возможного оппортунистического поведения партнера.

Если окунуться в практику хозяйствования на сегодняшний день, то можно привести следующие примеры гарантий специфических инвестиций:

- вложения в дорогостоящий специфический капитал;
- ценовые ограничения (в контракте с каждым продавцом покупатель указывает, что если он будет вести новые переговоры и заплатит данному продавцу более высокую цену, тогда каждый продавец этого покупателя должен будет получить эту новую цену, то есть продавец понимает, что поддаться на его вымогательство этому покупателю выйдет крайне накладно и он скорее всего просто откажется от предлагаемых новых условий);
- взаимный обмен (фирмы осуществляют взаимную покупку друг у друга какого-либо товара);
- совместные предприятия (две компании создают совместное предприятие, которое для обоих будет выступать в качестве «заложника»).

Ещё одним из действенных способов защиты специфических капиталовложений является использование при заключении контракта «заложника», который при надлежащем исполнении обязательств возвращается той стороне, которая его предоставила. В случае нарушения условий контракта сторона, предоставившая «заложника», лишается его.

Маргарэт Брайниг [Brinig, 1990] в своей статье привела пример использования «заложника» как средства гарантии специфических инвестиций, обратив внимание на то, что к 1945 году в Америке в качестве гарантии того, что жених не нарушит обязательства женитьбы, стали использовать бриллиантовые кольца для помолвки. Автор отмечает, что роль «заложника» в этом случае играло бриллиантовое кольцо, которое выступало как гарантия специфического капитала невесты – ее хорошей репутации.

Однако важно понимать, что при использовании «заложника» в его денежной форме возникают определенные проблемы, связанные с тем, что у стороны, удерживающей «заложника», появляется стимул к тому, чтобы помешать исполнению условий контракта с целью его присвоения. Именно поэтому для создания правильных стимулов необходимо использовать «заложника», который особо важен для стороны, предоставившей его, но в то же время не представляет особой ценности для противоположной стороны [7].

Если говорить конкретно о франчайзинговых сделках, то в данном случае в качестве «заложника» выступают репутация франчайзи на местном рынке и его вложения в развитие местного рынка, которые никак не интересны франчайзеру, но ценны для первого, ибо он может лишиться этой ценности в случае расторжения контракта по причине его оппортунистического поведения.

Одной из серьёзнейших проблем во многих франчайзинговых сделках является потенциальное вымогательство [8]. Проще говоря, после того как франчайзи осуществили инвестиции в развитие рынка, франчайзер начинает вести себя оппортунистически, создавая другую конкурирующую точку в этой же рыночной зоне. Чтобы предотвратить такое поведение франчайзера, создаются организации дилеров, которые вместе с последними устанавливают взаимно согласованные стандарты по количеству точек дилеров в данной местности для снижения возможности возникновения конфликта.

Важно также отметить, что основную ценность во франчайзинговых сделках представляют вложения в торговую марку фирмы – франчайзера. К примеру, торговая марка «Макдональдс» обещает клиентам чистоту, горячую свежую еду и быстрое и приветливое обслуживание. Компания специфицирует в контракте требования к франчайзи касательно этих параметров деятельности ресторана. Однако, несмотря на это, местные рестораны могут нанести ущерб торговой марке, пытаясь сэкономить, снизив качество продукции и обслуживания, тем самым обесценив специфические инвестиции. В этом случае вся экономия достанется недобросовестному дилеру, а издержки распределятся между всеми дилерами и владельцем торговой марки. Чтобы воспрепятствовать таким случаям и создать гарантии специфических инвестиций в торговую марку, франчайзер в договорах настаивает на соблюдении определенных условий, к примеру, установленных стандартов качества или часов работы дилера, а также возможности проверять выполнение всех требований и на своём праве применять наказание по отношению к нарушителю вплоть до расторжения договора.

Отметим, что есть три типа контрактов, выделяемых институциональной теорией: классический (рынки), неоклассический (гибриды) и отношенческий, или имплицитный (иерархия) [9].

Как правило, выбор того или иного способа заключения контракта зависит от величины транзакционных издержек и специфичности активов. Так, с ростом специфичности используемых при заключении сделки активов её осуществление на рынке оказывается более затратным, чем на основе соглашений в гибридных формах и между фирмами. С крайне специфичными активами транзакционные издержки на рынке и в гибридных формах растут быстрее, чем затраты на организацию транзакции внутри фирмы.

На рис. 1 приведены условия переключения с одной формы институциональных соглашений на другую при условии, что все формы связаны с производством одного и того же продукта и соответствуют различным уровням специфичности используемых ресурсов.

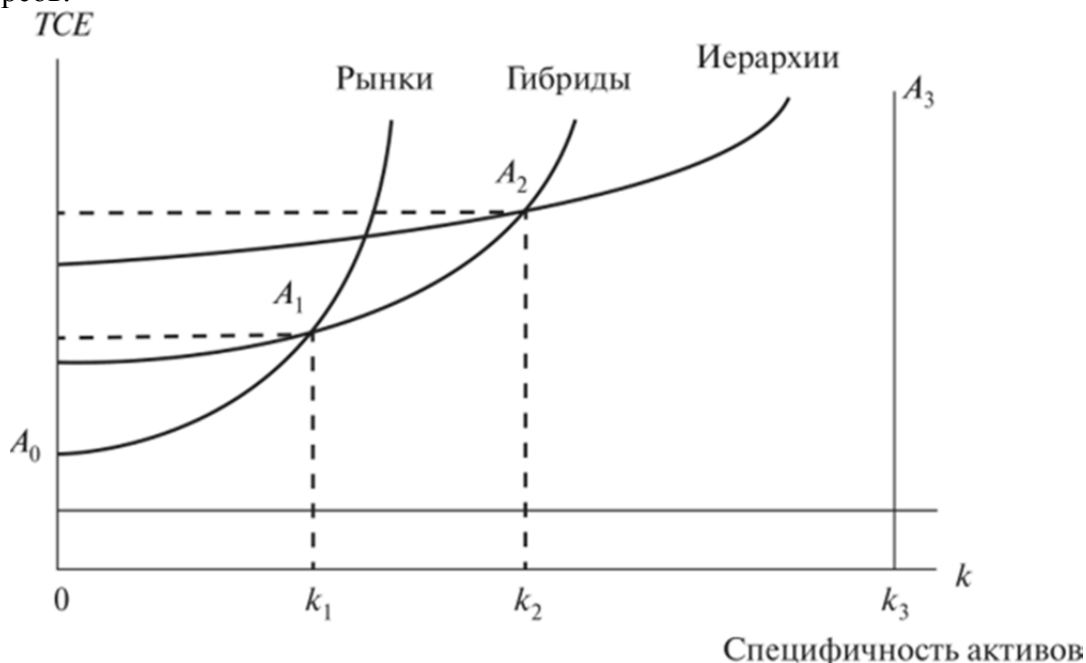


Рис. 1. Формы институциональных соглашений и условия минимизации транзакционных издержек (модель О. Уильямсона) [10]

В случае, если используемые для заключения сделки активы низкоспецифичны, то трансакционные издержки всегда ниже на рынке, чем в рамках гибридных соглашений или внутри интегрированной организации. Если специфичность активов достаточно существенна, трансакции на рынке становятся слишком затратными, а риск оппортунистического поведения принимает угрожающие масштабы. По этой причине существует такая степень специфичности $k(x)$, при превышении которой более предпочтительными выглядят гибридные формы заключения сделок. Поведение расчетливых (стремящихся обеспечить минимум издержек при заключении контракта) экономических агентов отражается прямой, лежащей ниже трех графиков.

Принцип дискриминирующего увязывания распространяется на все способы организации, то есть при конкретной величине производственных издержек преимущество получает та организационная структура, которая сводит трансакционные издержки к минимуму.

Заключение

В заключение хотелось бы отметить, что рынок свободной конкуренции, на котором взаимодействуют независимые и не связанные ничем, кроме разовых дискретных сделок, экономические агенты, представляет собой не правило, а исключение, характерное для этапа становления конкретного поля рынка. Эволюция рынка требует эволюции подходов к заключению контрактов, которые являются ядром хозяйственной деятельности страны в целом.

Экономическая реальность демонстрирует нам увеличение разнообразия форм ведения бизнеса и способов координации хозяйственной деятельности. Это свидетельствует о необходимости дальнейшего изучения все более усложняющейся области взаимодействия между экономическими агентами.

Литература

1. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – М.: Питер, 2019. – 256 с.
2. Рассел Джесси. Институциональная экономика. – М.: VSD, 2018. – 791 с.
3. Институциональная экономика / под ред. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2020 г. – 318 с.
4. Колесов Ю.Б., Сениченков Ю.Б. Моделирование систем. Динамические и гибридные системы. – М.: БХВ, 2020. – 224 с.
5. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: Высшая школа экономики (Государственный университет), 2019. – 400 с.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2017 г. – 416 с.
7. Институциональная экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bzbook.ru/Instituczionaljnaya-ekonomika.49.html> (дата обращения: 31.10.2020 г.).
8. Агабекян Р.Л. Институциональная экономика. Бизнес и занятость. – Москва: ИЛ, 2018. – 464 с.
9. Статья на тему «Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gibridnye-formy-organizatsii-biznesa-k-voprosu-ob-analize-mezhfirennyh-vzaimodeystviy> (дата обращения: 30.10.2020 г.).

10. Оливер И. Уильямсон «Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996. – 18 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/Wilyamson-EcInstCap.doc> (дата обращения: 31.10.2020 г.).

Поступила в редакцию 4 июня 2020 г.

UDC 334

DOI: 10.21779/2500-1930-2020-35-2-45-50

Hybrid Ways of Organizing Transactions and Guarantees of Specific Investments

F.S. Tsipraeva, A.Z. Atemova

Dagestan State University; Russia, 367000, Makhachkala, M. Gadzhiev st., 43a; whrose7@gmail.com, atemova01@mail.ru

The article determines the relevance and necessity of studying hybrid ways of organizing transactions today. Attention is focused on the concept of a hybrid form of transaction, as well as on the concept of a non-classical contract as such. Moreover, various examples of hybrid ways to organize transactions today are presented: long-term contracts, exclusive dealer contracts, related sales and franchising. The article also indicates the need to determine the guarantees of specific investments when making transactions. For a more detailed study of them, several examples are given in the field of franchising, as well as in general from modern economic practice. Finally, the article analyzes the process of choosing a particular way to conclude a contract, depending on the amount of transaction costs and the degree of specificity of the assets used.

Keywords: *hybrid, specific, contract, investment, transaction, guarantee.*

Received 4 June, 2020