

УДК 334.01

DOI 10.51691/2500-3666_2023_12_36

***СНЯТИЕ ОГРАНИЧЕННОСТИ РЫНОЧНЫХ СТИМУЛОВ К
ВОВЛЕЧЕННОСТИ МАЛЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В
ДОЛГОСРОЧНЫЕ КООПЕРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ***

Усачева Н.Ю.

*канд. экономических наук, доцент,
Волгоградский государственный университет,
Россия, г.Волгоград*

Аннотация

В статье на основе теории контрактов в условиях специфических инвестиций проанализированы рыночные стимулы, испытываемые малыми производственными предприятиями к включению в долгосрочные кооперационные отношения с крупными предприятиями. С позиций асимметрии информации и признаков монопольной власти со стороны крупного предприятия, стимулы систематизированы как положительные и отрицательные. Выявлено отсутствие рыночных механизмов, ограничивающих возникающую асимметрию в распределении выигрыша от особых инвестиций, вызванную различием в объеме капитала и масштабе производства. Высвечена значимость государственного участия в снятии рыночных ограничений и создании дополнительных стимулов для вовлеченности малых производственных предприятий в кооперационные долгосрочные отношения с крупными предприятиями.

Ключевые слова: малое производственное предприятие, объем капитала, долгосрочный контракт, специфические инвестиции, асимметрия информации, распределение власти, участие государства.

***REMOVING THE LIMITATIONS OF MARKET INCENTIVES TO
INVOLVEMENT OF SMALL MANUFACTURING ENTERPRISES IN
LONG-TERM COOPERATIVE RELATIONS***

Usacheva N.Yu.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Volgograd State University,

Russia, Volgograd

Annotation

Based on the theory of contracts in the context of specific investments, the article analyzes the market incentives experienced by small industrial enterprises to enter into long-term cooperative relations with large enterprises. From the standpoint of information asymmetry and signs of monopoly power on the part of a large enterprise, incentives are systematized as positive and negative. The absence of market mechanisms limiting the emerging asymmetry in the distribution of benefits from special investments caused by differences in the volume of capital and the scale of production has been revealed. The importance of state participation in removing market restrictions and creating additional incentives for the involvement of small manufacturing enterprises in long-term cooperative relations with large enterprises is highlighted.

Keywords: small manufacturing enterprise, amount of capital, long-term contract, specific investments, asymmetry of information, distribution of power, state participation.

Включение малых производственных предприятий в современное промышленное производство является актуальной задачей, призванной способствовать решению двуединой задачи: оптимизировать производственные процессы и содействовать созданию новых высокотехнологичных рабочих мест
Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

[1]. Вместе с тем, достигнутый уровень производственного взаимодействия крупных и средних предприятий с малыми производственными фирмами не позволяет полагать, что экономический и социальный потенциал малых предприятий в рамках производственной кооперации раскрыт полностью. Проанализируем рыночные экономические положительные и отрицательные стимулы к раскрытию потенциала малого предпринимательства в рамках производственной кооперации с позиций экономической теории фирмы. И выявим дополнительные аргументы в пользу государственного воздействия по созданию благоприятных рамочных условий для вовлеченности малых предприятий в производственные процессы.

Производственная кооперация, в которой заказчик включает поставщика в процесс создания стоимости и при этом обладает большим масштабом производства и объемом привлеченного капитала несет в себе существенные объективные характеристики. Поставщик оказывается в условиях вынужденного осуществления специфических долгосрочных инвестиций. То есть, вынужден осуществлять те инвестиции, вкладывать тот ресурс, выгода от которого в условиях заключаемого контракта выше, нежели в иных договорных отношениях. Более того, такие специфические инвестиции могут быть экономически оправданными только в условиях данного контракта. С точки зрения теории фирмы, поставщик оказывается в условиях, когда заказчик приобретает монопольную власть над ним. С точки зрения теории контрактов, оба участника долгосрочных отношений могут попасть в отношения двусторонней монополии [2, 3]. . Принципиальные различия в объеме капитала и, как следствие, в степени адаптационной устойчивости к изменениям в рыночной конъюнктуре, делает поставщика-малое предприятие более уязвимым и зависимым от добросовестности заказчика-крупного или среднего предприятия. В условиях долгосрочной производственной кооперации воздействие рыночного механизма на поведение заказчика и поставщика деформируется [4]. . Оставаясь самостоятельно функционирующими агентами рынка, фактически участники долгосрочных отношений

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

ний образуют квазифирму, прибыль от образования которой распределяется асимметрично в силу возникающей асимметрии информации и власти, порождаемых различиями в масштабах производства и в объемах привлеченного капитала. Остановимся на проблеме асимметрии и рассмотрим стимулы, вовлекающие предприятия с разным масштабом производства и объемом привлеченного капитала в долгосрочные контрактные отношения.

Особые инвестиции могут осуществляться для понижения издержек и повышения ценности конечного продукта. С точки зрения экономической рациональности, особые инвестиции и достижимость долгосрочных отношений с фиксированным партнером, для малого предприятия обладают и положительными и отрицательными экстерналиями. В качестве положительных последствий выступает приобретаемая определенность в объемах продаж и возможность удлинения горизонта планирования внутрифирменных процессов. Вместе с тем, возникает угроза оппортунистического поведения и со стороны заказчика – крупного предприятия в стремлении присвоить весь потребительский излишек от специфических инвестиций и установлении цены на уровне издержек исполнителя - малого предприятия на момент заключения контракта. Лишая тем самым малое предприятие возможности закладывать в цену объективно возросшие издержки как в случае подорожания энергоносителей или повышения налоговых отчислений. Долгосрочные отношения партнеров с разным масштабом производства и объемом привлеченного капитала и, как следствие, с разной степенью информированности, то есть асимметрия информации, может ограничивать малое предприятие в возможностях устанавливать удовлетворяющую его цену продукции. Объем торговли может принимать неудовлетворяющий малое предприятие размер, не являться оптимальным и не позволять в дальнейшем осуществлять требуемые контрактом особые инвестиции.

Долгосрочные отношения предприятий разного масштаба производства и объема привлеченного капитала могут не удовлетворять малое предприятие – исполнителя и при этом издержки по контролю над выполнением обязательств Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

со стороны крупного предприятия и за юридическим обеспечением своих интересов могут носить для малого предприятия заградительный размер. Помимо всего, для обеих сторон прекращение долгосрочных отношений может становиться предпочтительным по мере появления альтернативных возможностей и их соразмерности с издержками по выходу из долгосрочного контракта.

Систематизируем стимулы, испытываемые малыми производственными предприятиями к вовлеченности в производственные долгосрочные отношения с крупными предприятиями по шкале «положительные – отрицательные». К положительным экономическим стимулам отнесем:

- гарантированный контрактом объем продаж;
- открывающуюся возможность планирования внутрифирменных процессов;
- открывающуюся возможность нивелирования отрицательных последствий ухудшения рыночной конъюнктуры.

В качестве отрицательных стимулов выступают:

- последствия монопольной власти, получаемой заказчиком при осуществлении малым предприятием особых инвестиций;
- возможная несправедливость в распределении потребительского излишка, формируемого осуществленными специфическими инвестициями, и обусловленная властью, получаемой крупным предприятием в рамках образуемой квазифирмы;
- ограниченные возможности влиять на изменение цены производимой в рамках долгосрочного контракта продукции, вызванной объективно возросшими издержками, вплоть до полного отсутствия таковых.

С точки зрения распределения власти в условиях осуществления особых инвестиций, долгосрочные отношения малых и крупных производственных предприятий формируют объективные условия для асимметрии информации и выигрыша в пользу крупного предприятия. Рыночная среда не индуцирует механизмов, способствующих защите и продвижению интересов малых предпри-

ятий в долгосрочных контрактных отношениях с крупным предприятием. Рамочные условия и стимулы, побуждающие крупное предприятие в качестве заказчика ограничивать свою монопольную власть в условиях долгосрочных отношений с малым производственным предприятием может создать только государство как идеальный собственник в рамках многокритериальной задачи устойчивого социально-экономического поступательного национального развития.

Библиографический список:

1. Названы основные направления государственной поддержки МСП до 2030 года : [Электронный ресурс].- Режим доступа- URL: <https://www.garant.ru/news/165448> (Дата обращения 29.11.2023)
2. Коуз Р.Г. Природа фирмы [Текст] //Теория фирмы.-СПб: Экономическая школа, 1995.
3. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма [Текст] -СПб: Лениздат, 1996.
4. Усачева Н.Ю. Сравнительный анализ институционального и стоимостного подходов к выбору малым предприятием конкурентной стратегии/ Усачева Н.Ю. //Экономика и предпринимательство -2016. -№ 12-3 (77). - С. 603-607.
5. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса: [Электронный ресурс].- Режим доступа- URL: <http://www.subcontract.ru> (Дата обращения 29.11.2023)

Оригинальность 90%

