

## НЕГАТИВНЫЕ ФОРМЫ КООПЕРАЦИИ

Специальность: Экономика и управление народным хозяйством

Направление: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)

Автор: А.Н. БУЛАТОВ, к.э.н., старший преподаватель кафедры общего менеджмента Казанского государственного финансово-экономического института

В статье рассмотрены риски от кооперации, среди которых выделена квазикооперация, как одна из негативных форм кооперации. Автором приведены наиболее распространенные в России схемы квазикооперации, обоснованы отличия понятий квазикооперация и коммерческий подкуп. Был сделан вывод о том, что учет рисков негативных последствий от промышленной кооперации позволяет создать систему их предупреждения на ранних стадиях.

The article deals with the risks of cooperation, among which quasicooperation selected as one of the negative forms of cooperation. The author lists the most common in Russia quasicooperation circuits are grounded differences of concepts quasicooperation and commercial bribery. It was concluded that taking into account risks of negative consequences of industrial cooperation to create a system to prevent them in the early stages.

**Ключевые слова:** промышленная кооперация, квазикооперация, риск, коммерческий подкуп.

**Keywords:** industrial cooperation, quasicooperation, risk, commercial bribery.

Положительные эффекты от использования в хозяйственной практике предприятий промышленной кооперации описаны достаточно подробно, как в отечественной, так и иностранной литературе. Следует отметить, что помимо положительного эффекта от кооперации могут возникнуть и дополнительные риски. К такого рода рискам, по нашему мнению, в наиболее общем случае следует отнести:

- риск слишком сильной зависимости от партнера по кооперации;
- риск утечки секретной информации в результате некорректных действий партнера (партнеров) по отношениям в рамках промышленной кооперации;
- риск, связанный с применением хозяйственного законодательства другой страны (для международной промышленной кооперации),
- риск, связанный с возникновением квазикооперации.

Под квазикооперацией, на наш взгляд, целесообразно понимать такие отношения между субъектами хозяйствования, которые имеют формальные

признаки промышленной кооперации, но приносят не столько социально-экономический эффект для самих участников кооперационных отношений, сколько скрытый экономический эффект для отдельных их руководителей и специалистов, узких групп акционеров и прочих заинтересованных лиц. Квазикооперация тесно сопряжена с коррупцией и прочими хозяйственными преступлениями, хотя по форме отношения квазикооперации часто можно принять за отношения промышленной кооперации.

В Российской Федерации в настоящее время наиболее широко распространены следующие две наиболее простые схемы квазикооперации (рис.1).

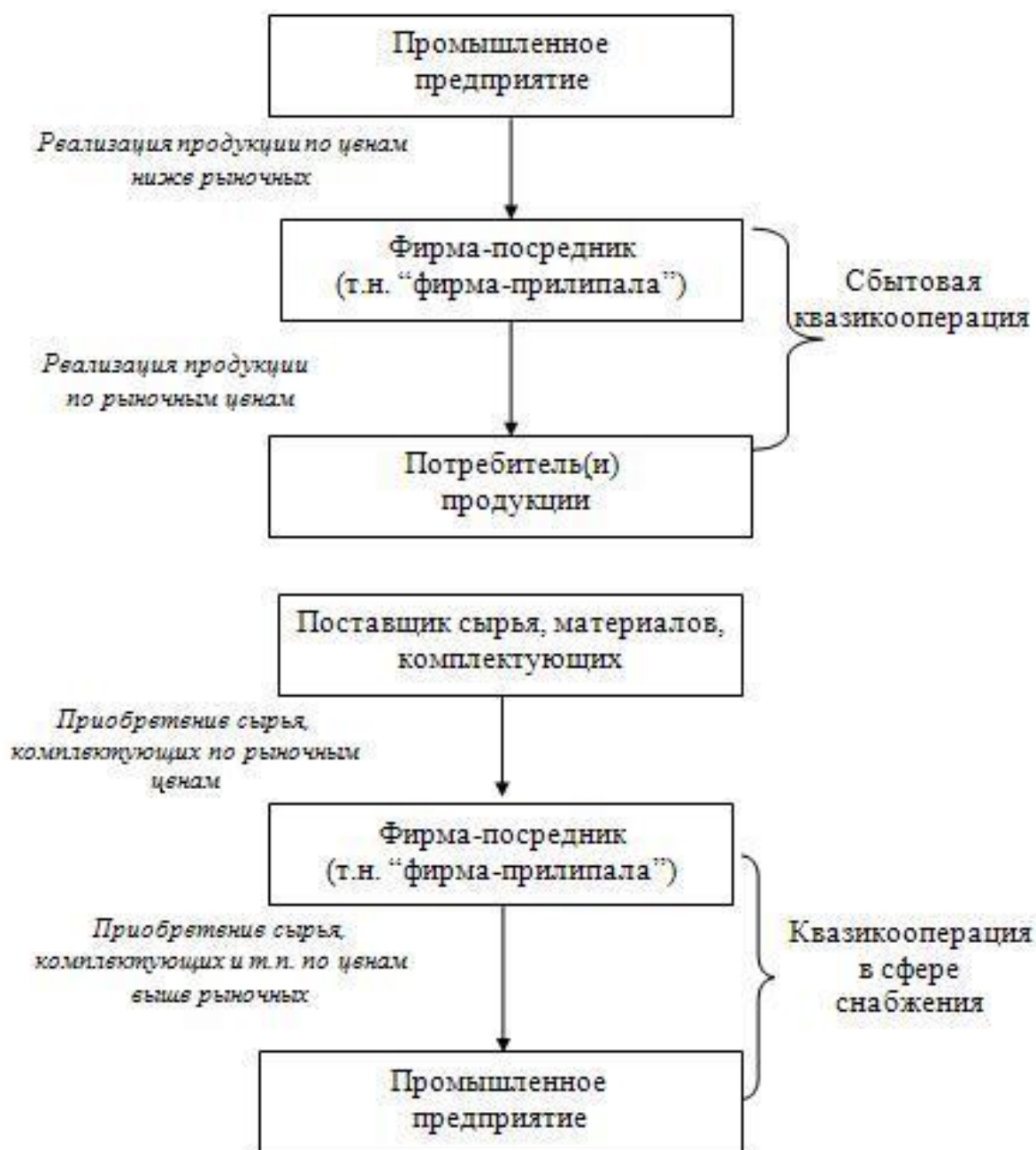


Рисунок 1 – Наиболее распространенные в Российской Федерации схемы квазикооперации

Сущностные, взаимосвязанные отличия квазикооперации от социально-экономически эффективной промышленной кооперации таковы:

- отношения квазикооперации приносят положительный эффект не столько субъектам хозяйствования, сколько отдельным руководящим лицам (начальникам отделов, отдельным акционерам и т.п.) в ущерб прогрессивному развитию самих предприятий и организаций;
- отношения квазикооперации всегда носят нетранспарентный (информационно непрозрачный) характер;
- торговые и иные операции в рамках отношений квазикооперации осуществляются по ценам, отличным от среднерыночных, и порой весьма существенно.

Ключевой отличительной особенностью промышленной кооперации, выделяющей ее из других способов сотрудничества субъектов хозяйственной деятельности, является долгосрочный и устойчивый характер кооперационных связей и отношений. Данные признаки в полной мере характерны и для существующих в экономической практике отношений квазикооперации. Именно долгосрочность и устойчивость отличают квазикооперации от, например, единичных случаев неэффективного приобретения сырья по ценам выше рыночных.

Таким образом, по нашему мнению, отношения квазикооперации и отношения коммерческого подкупа (так называемого “отката”) не являются тождественными. Отношения квазикооперации, как правило, крайне тщательно маскируются, очень хорошо организованы и нацелены на длительный период функционирования – выявить данные схемы правоохранительным органам, в отличие от единичных, ситуативных актов хозяйственной коррупции, бывает крайне затруднительно. В отличие от единичных случаев коммерческого подкупа, которые могут быть инициированы и низовыми сотрудниками, например, сбытовых отделов промышленного предприятия, хорошо организованные, долгосрочные схемы квазикооперации функционируют, как правило, с ведома топ-менеджмента.

Отношения квазикооперации именно вследствие своей тщательной организованности и нацеленности на использование в течение длительного времени представляют, таким образом, значительно большую угрозу для промышленных предприятий, чем единичные коррупционные акты.

Следует отметить, что непосредственное исследование отношений квазикооперации весьма затруднено по тем же причинам, по которым сложно непосредственно исследовать любые типы социально-экономических отношений в рамках теневой экономики. Так, более или менее точно измеряемый в настоящее время объем коррупционных отношений в бизнесе не может быть одновременно и индикатором интенсивности квазикооперационных отношений. Поскольку коррупционные отношения

охватывают преимущественно взаимодействие предпринимателей и представителей государственных органов, в то время как отношения квазикооперации формируются между субъектами хозяйствования (некоторые из которых, разумеется, могут быть по организационно-правовой форме и государственными или муниципальными организациями).

Вызывает интерес встречающаяся в литературе модель отраслевой дифференциации отношений коммерческого подкупа, которая, на наш взгляд, может быть использована и для укрупненной мезоэкономической типизации отношений промышленной квазикооперации (рис. 2).

Возможность произвольного варьирования себестоимостью продукции (услуг, работ)

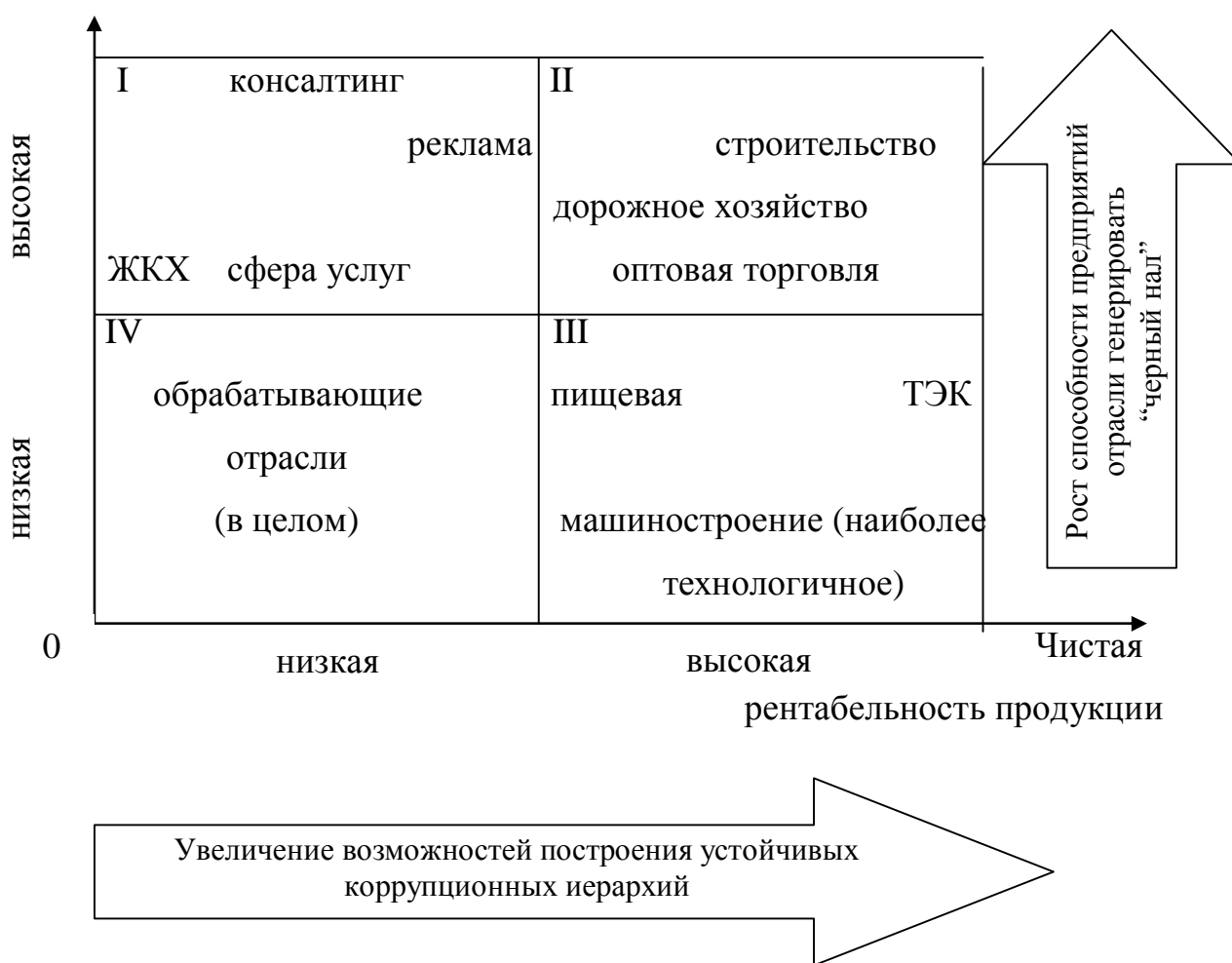


Рисунок 2 – Возможности построения отношений квазикооперации в отраслях экономики Российской Федерации [1]

Таким образом, отношения квазикооперации могут быть распространены не только в наиболее рентабельных отраслях экономики и промышленности, но и в тех отраслях, где существует высокая возможность достаточно

произвольно включать в себестоимость незапланированные расходы (рис. 2). Впрочем, повторимся, статистическое подтверждение приведенной выше отраслевой модели промышленной квазикооперации в Российской Федерации нами не найдено.

Формально отношения квазикооперации могут маскироваться под отношения промышленной кооперации. Так, например, при сбытовой квазикооперации отношения между промышленным предприятием и фирмой-посредником по реализации продукции по невыгодным для промышленного предприятия ценам могут официально мотивироваться тем, что фирма-посредник обладает гораздо лучшим, более квалифицированным штатом маркетологов, лучшими связями с потенциальными потребителями продукции и т.п. В этом случае отношения квазикооперации по форме действительно напоминают маркетинговый аутсорсинг, но в действительности речь идет, конечно же, о “вымывании” существенной части прибыли субъекта хозяйствования в пользу узких групп лиц, контролирующих деятельность “фирм-прилипал”. Действительно, чем постоянно делиться 30-40% прибыли с фирмой-посредником, промышленному предприятию гораздо выгоднее заказать разовое маркетинговое исследование рынка и сформировать собственный штат квалифицированных маркетологов, благо ситуация на рынке труда позволяет это сделать.

Негативное влияние квазикооперации на функционирование экономики в целом очевидно и признается всеми без исключения исследователями. Так, например, К.С. Фиоктистов справедливо отмечает, что “деятельность квазирыночных посредников представляет собой стратегическую угрозу повышению уровня конкурентоспособности отечественной промышленности в целом”[2].

Таким образом, учет данных рисков негативных последствий от промышленной кооперации позволяет создать систему их предупреждения на ранних стадиях, до момента причинения существенного вреда бизнесу компаний и экономике в целом.

### **Список литературы**

1. Коррупция в менеджменте (сб.): Казань: НПО ВТИ, 2005. – с. 67.
2. Фиоктистов К.С. Бизнес-поведение современных предприятий // Бизнес-журнал. – №4. – 2007. – с. 6.