

**РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ОТНОШЕНЧЕСКИХ
РЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМИ ВЫРАЩИВАНИЕ
И ПЕРЕРАБОТКУ ОВОЩЕЙ В УКРАИНЕ**

Задачами нашего исследования являются: определение масштабов использования отношенческих рент отечественными предприятиями осуществляющими переработку овощей; выявление факторов, определяющих потенциал предприятия отражающий его способность создавать отношенческие ренты; оценка перспектив повышения уровня конкурентоспособности предприятий исследуемого сектора агропромышленного комплекса на основе взаимовыгодного сотрудничества.

Объект исследования — коммерческие организации, осуществляющие производство и переработку овощей, поставщики и потребители этих организаций.

Предмет исследования — отношения между предприятиями, входящими в цепочку создания ценности рынка продукции переработки овощей.

Выбор объекта исследования обусловлен рядом его специфических характеристик, которые, на наш взгляд, должны способствовать установлению и развитию отношений между исследуемыми предприятиями, порождающими положительные экстерналии. К числу таких характеристик относятся: приемлемый для данного исследования масштаб деятельности; продолжительная история присутствия на рынке практически всех действующих в настоящее время предприятий этого сектора; жестко заданные технологические связи предприятий цепочки создания ценности; отсутствие у этих предприятий достаточного финансового потенциала для получения дополнительных выгод за счет значительных инвестиций в производство; острая и все усиливающаяся конкуренция на рынке продукции переработки овощей, подталкивающая эти предприятия к поиску новых источников дополнительных прибылей.

Перечисленные выше характеристики указанного сектора агропромышленного комплекса, как нам представлялось, должны были способствовать установлению достаточно высокого уровня взаимодействия между предприятиями этого сектора, и их поставщиками и потребителями входящими в цепочку создания ценности. Однако, наши предположения не подтвердились.

Мы нашли очень мало примеров, которые демонстрируют осознанное и целенаправленное создание исследуемыми предприятиями внутреннего потенциала для установления взаимовыгодного сотрудничества с контрагентами. Но если примеры позитивных взаимовыгодных дуальных взаимодействий нам удалось обнаружить, то фактов сетевых взаимодействий в группе исследуемых предприятий мы не зафиксировали. Большинство менеджеров и собственников исследуемых организаций не рассматривают механизм управления межфирменными взаимоотношениями, как средство снижения неопределенности, как возможный источник создания весомых дополнительных выгод и устойчивых конкурентных преимуществ.

Нами выявлены следующие факторы, определяющие способность коммерческой организации к осознанному, активному, устойчивому, взаимовыгодному сотрудничеству и, как следствие, к извлечению отношенческих рент. Условно, их можно разделить на три группы.

Первую группу факторов мы называем ментальной. Она включает в себя индивидуальные характеристики лиц, отвечающих в бизнес-организациях за формирование политики отношений с контрагентами. Подавляющее большинство руководителей и собственников предприятий, формирующих политику отношений с контрагентами, в процессе воспитания, обретения жизненного и бизнес - опыта стали пленниками стереотипа: «продавец и покупатель (не говоря уже о конкурентах) это прежде всего соперники, поэтому дополнительные выгоды от сделки каждая сторона может получить исключительно за счет другой». Такая точка зрения порождает недоверие к контрагентам и часто проявляется в оппортунистическом поведении в процессе осуществления сделок.

К сожалению, украинская реальность демонстрирует много примеров, когда успеха достигают бизнесмены, демонстрирующие оппортунистический стиль поведения по отношению к контрагентам. В среде таких бизнесменов популярна шутка (в которой, на самом деле, есть только доля шутки) - «долги отдают только тусы», ясно отражающая отношение этих бизнесменов к выполнению своих обязательств.

Вторая группа факторов — организационные факторы. Они проявляются в степени зрелости системы управления организацией, силе организационной культуры, репутации на рынке, уровне технико-технологического развития, финансово-экономическом положении. Характеристики организации, препятствующие созданию отношенческих рент, обычно являются следствием недостаточного уровня профессионализма менеджеров предприятий. К сожалению, большинство из исследуемых предприятий можно охарактеризовать, как предприятия обладающие недостаточным организационным потенциалом для эффективного управления взаимодействиями с контрагентами. Очевидно, что осознанное, активное, устойчивое, взаимовыгодное сотрудничество между фирмами с низким уровнем управляемости, негативной организационной культурой, отрицательной репутацией, неразвитой информационной и коммуникационной средой и неустойчивым финансовым положением невозможно.

Третья группа факторов — институциональные факторы. Речь идет о внешней среде функционирования предприятий, определяемой законодательством, институтами, обеспечивающими выполнение требований законодательства всеми субъектами экономики, осознанного и добровольного принятия гражданами законодательных ограничений, инфраструктурой общества. В настоящее время уровень институционализма в Украине характеризуется изменчивостью, противоречивостью и сложностью законодательной базы, терпимостью общества к нарушению и нарушителям законов, контр-продуктивной деятельностью институтов призванных поддерживать и развивать позитивную институциональную среду. Можно констатировать, что уровень институционального развития Украины не способствует положительной динамике сотрудничества хозяйствующих субъектов.

Результаты исследования позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, отсутствуют массовые примеры делового взаимовыгодного устойчивого сотрудничества между отечественными предприятиями входящими в цепочку ценности предприятий перерабатывающих овощи, приводящие к созданию и извлечению ими отношенческих рент. Выявленные нами единичные примеры взаимовыгодного дуального межфирменного сотрудничества носят спорадический характер и не имеют прочного фундамента в виде процедур совместного использования знаний, комплементарных ресурсов и способностей, систем эффективного управления межфирменным взаимодействием.

Во-вторых, способность коммерческих организаций к созданию отношенческих рент зависит от менталитета и уровня профессионализма менеджеров предприятий, от уровня развития коммерческих организаций и от институциональной среды, в которой функционируют предприятия, воспитываются, получают образование и работают менеджеры и другие сотрудники коммерческих организаций.

В-третьих, не стоит рассчитывать на то, что ограниченность финансового, управленческого и научного потенциала украинских предприятий, их низкая конкурентоспособность в ближайшее время может быть хотя бы частично компенсирована посредством их экономической консолидации. Получать дополнительные выгоды от сотрудничества, могут лишь предприятия обладающие соответствующим потенциалом.

В-четвертых, предприятия, которые начали или в ближайшее время начнут целенаправленную работу по созданию потенциала предприятия необходимого для межфирменного сотрудничества генерирующего отношенческие ренты, получают доступ к новому источнику создания устойчивых конкурентных преимуществ. В будущем они образуют межорганизационные стратегические партнерства, каждый участник которых будет обладать ресурсами недоступными для отдельных бизнес-единиц, не желающих или не способных вступать в экономическую интеграцию с поставщиками, потребителями и конкурентами. Полагаем, что исход конкурентной борьбы между участниками стратегических партнерств и «независимыми» бизнес-единицами предрешен. Получение компанией конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе на промышленных рынках в значительной степени зависит от того, каким образом она выстраивает взаимоотношения с потребителями, поставщиками, поставщиками поставщиков и другими партнерами.

