

Институционализация и государственное регулирование рыночных отношений обмена в современных цепях поставок розничных торговых сетей: логистический аспект

С-М.Л. Кудусов

В контексте актуальных эмпирических трендов, формирующих обновленный вектор современной эволюции потребительского рынка в России считаем необходимым констатировать ограниченность исследовательских подходов, опирающихся как на структурную интерпретацию процесса структуризации организационного поля потребительского рынка, а также его описание в рамках диадических моделей. В последних, механика рыночного обмена рассматривается на недопустимо коротком периметре цепи поставок. Тем самым, это позволяет актуализировать логистический аспект системного и сквозного анализа цепей поставок потребительского рынка, прикладная реализация которого, априори выводит на более сложное определение состава участников рынка, отличное от тривиальной констатации взаимодействия продавцов и покупателей.

В настоящее время развитие системы товародвижения потребительского рынка неминуемо будет сопровождаться сохранением определенного уровня асимметрии в распределении рыночной власти и взаимном стратегическом позиционировании сторон. Отчасти, такой стратегический расклад был объективирован нами фактографически. Отчасти, он же консервирует проблему неустойчивости формируемых цепей поставок, преодоление которой возможно путем регулятивного вмешательства государства.

На наш взгляд, сегодня ракурс аналитического восприятия доминантной позиции государства должен быть смещен не столько в сторону наличествующего сегодня на рынке патерналистского начала, сколько в

сторону оценки потенциальных возможностей корректировки рыночного обмена и определяющих его правил.

Однако, в реальной рыночной практике вмешательство государства является крайне избирательным и неодинаковым в различных отраслевых сферах хозяйствования. С другой стороны, характеризуя фундаментальную специфику базовых институциональных порядков в российской экономике, ученый А. Мартынов отмечает, что государственная регуляция очевидным образом доминирует над практикой корпоративного регулирования, не говоря уже о саморегулировании, что полностью идет в разрез с положением в экономических системах западных стран[7].

Как показывает практика регулирования развития отдельных сегментов отраслевого хозяйства страны, это регулирование распространено не повсеместно. Так, в последнее десятилетие снижение уровня конкурентоспособности импортозамещающей российской промышленности, обрабатывающих производств, происходило по причине крайне либеральной позиции государства в части разработки и реализации промышленной политики[4].

Созидающая мощь последней, с нашей точки зрения оказалась недопустимо ослаблена в условиях консервации технологической отсталости национальной индустрии на фоне ускоренной интеграции отечественной сферы обращения в глобальное пространство открытого рынка. Как отмечают ученые Княгинин В.Н. и П.Г. Щедровицкий, «российская промышленность при встраивании в глобальную экономику вступила в полосу естественного, но от этого не ставшего менее болезненным кризиса. Старая промышленная политика, выработанная как инструмент управления экономикой еще в советское время, оказалась неэффективной в современных условиях»[5].

Это отчасти объясняет аккумуляцию большей части добавленной стоимости в торговле, которая усиливает свое давление на не модернизирующийся товарный сектор экономики.

В сфере торговли, скорость интернационализации и развития которой оказалось значительно выше, чем у материального производства – технологической составляющей промышленности, государственное регулирование носило и имеет по ныне преимущественно фрагментарный несистемный характер. Подчеркивая его конъюнктурность, ученый Радаев В.В. отмечает, что актуализация интереса экспертного сообщества к проблемам отрасли во второй половине 2009 г. не является глубокой. Сам факт разработки закона в большей степени был идентифицирован как отраслевой прецедент, рыночный успех которого априори может стимулировать новые волны государственного регулирования[11].

Вместе с тем, торговая отрасль и ее рыночная, в частности товаропроводящая инфраструктура стремительно развивалась. Это привело не только к насыщению рынка, но и формированию нескольких полюсов одновременно: сетевая розничная торговля; оптовая торговля (дистрибуция); несетевые магазины и открытый рыночный формат. Осложнение рыночного сосуществования этих полюсов является многомерным: торговые сети усилили давление на поставщиков в цепях поставок; форматный ритейл, монополизировав торговое пространство, фактически выдавливает с рынка несетевых операторов и внемагазинные формы торговли, усиливая конкурентное напряжение на потребительском рынке[3].

Данный процесс сопровождается не просто формальным закреплением властной иерархии торговых сетей, но также разладом рыночной координации между участниками рыночного процесса[17]. Причину разлада составляет неспособность торговых сетей обосновать эффективность и/или справедливость диспропорционального распределения добавленной стоимости, равно как и самих правил обмена. Выше нами уже было отмечено, что именно результирующая символической борьбы в значительной степени определяет итог рыночного противостояния. При рассмотрении торговых сетей, очевидно, что эта результирующая не является удовлетворительной. Порождаемый ею дефицит легитимности требований в

отношения обмена становится благодатной почвой для возникновения конфликтов.

Таким образом, мы выходим на проблему институционального оформления отношений обмена в условиях властной асимметрии торговых сетей и производственных FMCG-компаний или поставщиков. Центральным проблемным аспектом здесь составляет механика институционального оформления отношений обмена в условиях усиливающейся на рынке властной асимметрии. По мнению В.В. Радаева, реализация рыночной власти доминирующей стороной трансформируется в новые правила рыночного обмена, синтез которых происходит, прежде всего согласно уже имеющимся институциональным образцам, тиражируемым на внутреннем рынке страны вошедшими в Россию глобальными операторами»[12].

Неразделяемая сторонами рыночного процесса формулировка правил рыночного обмена превращается в проблему, которая не решается в процессе рыночного торга и требует внешних регулятивных корректировок. Сама проблема договорных условий является не более чем частным отражением более серьезных противоречий, формирующихся в цепочке создания стоимости, возможности прямого решения которых, могут быть также ограничены.

Речь идет о функциональных ограничениях регулятора в части профессионального и компетентного решения многих отраслевых вопросов товарно-сбытовой кооперации, вопросов контрактации. Характеризующая последние асимметрия переговорных позиций может быть обусловлена потребностями нейтрализации внешних эффектов в цепочке создания стоимости и повышения конкурентоспособности[1].

Данный пример еще раз подчеркивает эффективность государственной политики по отношению к торговому сектору, которая должна быть ориентирована на устранение факторов развития предпосылок будущих отношенческих конфликтов в цепях поставок, нежели прямое устранение уже возникшего конфликта.

С нашей точки зрения, на современном этапе рыночной эволюции системы товародвижения в секторе розничной торговли потребительского рынка страны данный вывод также является актуальным, поскольку может позволить государству превентивно «сыграть на опережение» и ослабить тенденцию роста асимметрии в рыночном обмене.

Современная рыночная практика резко актуализирует вопрос синтеза оптимальных механизмов и инструментов институционального регулирования отношений обмена в условиях объективно сформировавшейся властной асимметрии. Необходимо открыто принять за эмпирическую данность и исходную посылку тот факт, что в текущей рыночной ситуации рыночная власть торговых сетей в России является и следствием их глобального размера, и результатом их неоспоримых конкурентных преимуществ.

Подтверждением данного факта являются результаты исследований ученых представителей ростовской школы логистики, которые приходят к выводу о том, что «в 2012-2015 гг. усиление конкуренции на региональном рынке розничной торговли приведет к окончательному перераспределению торгового пространства потребительского рынка области. Учитывая масштабный рост торговых сетей, их перевес по уровню конкурентоспособности маркетинговых и логистических параметров сетевой дистрибуции, окончательная локализация малых предприятий розничной торговли должна опираться на выработку предельно внятной стратегии их позиционирования на рынке. Императивной составляющей такого позиционирования должна стать ориентация на рыночные сегменты, охват которых является менее интересным и менее выгодным для крупных операторов и позволяет использовать такие конкурентными преимуществами, как: близость к потребителю (шаговая доступность); общение с постоянными покупателями; персонализация клиента; более высокий уровень сервиса. Локальное дополнение к этому стратегическому вектору развития может составить развитие в специализированных нишах»[6, 15].

С нашей точки зрения, в современной рыночной ситуации вызревают определенные противоречия, баланс которых будет определять потребность в дальнейшем развитии вектора государственного регулирования в торговой сфере.

Мы доказательно признали тот факт, что торговые сети усиливают свое положение на рынке. Одновременно мы показываем, что их конкурентное давление на других торговых операторов (внутриотраслевая конкуренция) будет только усиливаться. Научно-практическое обоснование данного тренда уже теоретически уводит нас от лобового – прямого решения проблемы.

Аналогичным образом, достаточно призрачными являются перспективы повышения конкурентоспособности поставщиков с учетом общей позиции государства в этом вопросе, не системности и не отработанности инструментов и идейной основы (размытость центрального вектора, отсутствие целеполагания в рамках политик разделения отраслей) промышленной политики. В этой связи, показательным является вывод ученых ростовской школы логистики. Последние отмечают, что снижение уровня государственного участия в экономике, низкая степень институциональной поддержки местных товаропроизводителей на региональном уровне, затянувшийся переход от отраслевой политики к политике стимулирования конкурентоспособности промышленности снижают потенциал формирования новых точек экономического роста в регионах. Это формирует предпосылки к углублению деформации межотраслевых пропорций в экономических сферах воспроизводства и обращения. На уровне регионов развитие данного тренда может усилить доминирующее положение торговли по отношению к товаропроизводящим секторам[2. 13,14].

Тем самым, логистические исследования последних лет, позволяют нам сделать вывод о том, что в рыночной среде стихийно формируется мощный запрос на институциональное регулирование обменно-распределительных

отношений в цепях поставок наиболее динамичного развивающегося оператора рынка – сетевой розничной торговли.

Важно особо выделить тот факт, что данный запрос будет нести в себе критическую массу всех нерешенных на сегодняшний день проблем, что означает нетривиальность ответа на вызовы, которые несет в себе усиливающееся доминирование торговых сетей, не сопровождающееся выработкой разделяемой противоположной стороной концепции контроля рынка[3]. Практика институционального регулирования должна быть очищена от популистских лозунгов о защите отечественного производителя и борьбе со спекулятивным капиталом, спорно надламывающей один из стереотипов о презумпции доминирования розничных сетей, которые злоупотребляют своим положением и перераспределяют в свою пользу большую часть добавленной стоимости от производителей и посредников.

Новый формат институционального регулирования должен опираться на одномоментную ликвидацию нескольких узких мест в существующих результатах правоприменительной практики. Речь идет о том, что формализация по замыслу государства правил рыночного обмена является апостериори недостаточной.

На наш взгляд, введение новых правил рыночного обмена должно сопровождаться выработкой новой концепции толкования объективных предпосылок существенной дифференциации структурных позиций сетей и поставщиков в организационном поле рынка. Должны быть сформированы и механизмы ее тиражирования в практике рыночного обмена.

Вне такой концепции понимание (и, следовательно, принятие) этих правил будет характеризоваться прежним разночтением. То есть, мы говорим об обеспечении легитимности правил рыночного обмена, которые должны составить основу непротиворечивого и разделяемого всеми участниками рынка толкования правил рыночного обмена.

Априори, решение данной задачи будет затруднено наличием существенного разрыва в статусной иерархии торговых сетей и

поставщиков[16]. Для его сокращения, как уже было отмечено нами выше, не существует и не «воспроизводится» реальных экономических предпосылок. Это на наш взгляд составляет основную проблему: при теоретически фиксируемом и оправдываемом неравенстве рыночных позиций, стороны должны стремиться к тому, чтобы уменьшить устойчиво сохраняющийся дисбаланс в рыночном обмене. Как показывают современные исследования, наличие такого дисбаланса является сложившейся и распространенной рыночной нормой.

«Заключение рыночного контракта не предполагает изначальной гармонии интересов ее участников. Фактический баланс интересов часто смещается в пользу одной из сторон, и обмен вовсе не всегда совершается по принципу «win-win», когда обе стороны оказываются в однозначном выигрыше»[12].

Разделяя процитированную нами точку зрения, отметим два важных момента. Во-первых, в случае сетей основным ресурсом для них выступает сама торговая инфраструктура – логистический канал, через который можно прокачивать значительные объемы товарной продукции. Власть сетей над этим ресурсом на сегодняшний день фактически абсолютная, а сам ресурс постоянно умножается с течением времени.

Во-вторых, факт существования дисбаланса уже активно эксплуатируется и развивается в современных теоретических подходах, в которых техники и стратегии рыночного доминирования моделируются с помощью триады, в которой один из акторов устанавливает границы и контролирует вход на рынок. При этом, только один актер в поле взаимодействий имеет возможность максимизировать полученные выгоды, тогда как два остальных минимизируют упущенные возможности»[8].

Необходимо отметить, что выделяемый нами как актуализированный практикой синтез новых концепций контроля над рынком в условиях усиления властной асимметрии в логистической системе рыночного обмена выступает важной составной частью более общего процесса

институционального оформления рыночного обмена. Основными элементами последнего являются:

«- выдвижение одной из сторон новых условий обмена в виде совокупности контрактных и неконтрактных требований;

- поддержание правил обмена с помощью позитивных и негативных санкций;

- распространение новых условий обмена на других участников рынка;

- легитимацию собственных действий и установленных правил в глазах контрагентов и заинтересованных третьих сторон»[10].

Последняя составляющая на наш взгляд является принципиальной в современный момент. Увеличение или сохранение разрыва в уровне рыночной власти неминуемо потребует ликвидации дефицита, подчеркиваем, идейной легитимности новых правил рыночного обмена, фактически оправдывающих тот или иной уровень дифференциации структурных позиций торговых сетей и производителей в организационном поле потребительского рынка.

Предельно лаконично данный вывод в современном исследовании В.В. Радаева, посвященном обоснованию новых правил рыночного обмена на потребительском рынке. Считаю необходимым привести длинную цитату полностью.

По мнению ученого, главный урок для теории и практики институционального строительства заключается в том, что в условиях новых правил обмена эффективное стратегическое позиционирование торговых операторов и производственных компаний не является достаточным по причине достаточности самой рыночной власти или соответствия существующему законодательству. Основным критерий здесь состоит в том, чтобы обеспечивать легитимность новых правил рыночного обмена, дефицит которой может вновь спровоцировать регулирующее вмешательство государства[9].

Обобщая результаты данной статьи, отметим, что в современный период трансформация отношений в цепях поставок между торговыми сетями и их поставщиками вызвана увеличением рыночной власти растущего форматного ритейла. Повышающаяся властная асимметрия с усилением зависимости поставщиков от новых каналов продвижения продукции катализировала существенные институциональные изменения, в рамках которых новые правила рыночного обмена устанавливаются именно торговыми сетями. Проведенный анализ позволил доказательно обосновать существование дефицита легитимации новых правил рыночного обмена со стороны торговых сетей, который должен быть преодолен, прежде всего, на концептуальном уровне. Это позволяет нам актуализировать необходимость научно-практической разработки обновленных и идейно обогащенных концепций контроля рынка, в которых более выпукло будет представленный глобальный эмпирический сдвиг в сторону перетекания рыночной власти на стадию реализации продукции, а также учтены современные реалии развития товарного сектора экономики в России. Темпы технологической модернизации последнего не адекватны высокой скорости развития сферы товарного обращения, что усиливает разрыв в уровне структуризации организационного поля потребительского рынка. Фактически консервирует разрыв, создавая предпосылки для возникновения отношенческих конфликтов и их последующего разрешения за счет вмешательства регулятора.

Литература:

1. Авдашева С.Б. Анатомия власти // Российский журнал менеджмента. Том 9. №4. 2011. – с.115-128.
2. Дзряян А. Х. Институциональное развитие современных цепей поставок потребительского рынка: логистический аспект [Электронный ресурс] / А. Х. Дзряян // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru>.

3. Дзряян, А. Х. Направления и особенности развития цепей поставок в условиях асимметричного распределения рыночной власти на потребительском рынке региона [Электронный ресурс] / А. Х. Дзряян // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 4. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru>.
4. Калинин А. Построение сбалансированной промышленной политики: вопросы структурирования целей, задач, инструментов // Вопросы экономики. 2012. №4. – С.132-146.
5. Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации. Серия: «Идеологии». М.: «Европа», 2005. - С. 4.
6. Маркитантов, О.А. Трансформация розничной торговли в цепи поставок потребительского рынка: идентификация вектора изменений [Текст] // Научный потенциал. – 2011. – № 3 (4).
7. Мартынов А. О теоретической трактовке современного рынка и российских реалиях // Общество и экономика. 2012. №1. – С.5-32.
8. Олейник А.Н. Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и цепях поставок // Российский журнал менеджмента. 2009. Том 7. №3. – С.21-44.
9. Радаев В.В. Как обосновать введение новых правил обмена на рынках // Вопросы экономики. 2011. №3. – С.104-123.
10. Радаев В.В. Как организуется рыночное взаимодействие : Препринт WP4/ 2010 /01. – М.: Изд. дом государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – С.8-36.
11. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России [Текст] / В. Радаев ; Высшая школа экономики. - М. : изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – С.8.

12. Радаев В.В. Рыночная власть и рыночный обмен: отношения розничных сетей с поставщиками // Российский журнал менеджмента. Том 7. №2. 2009. – С.3-30.
13. Чайка А.И., Дзряян А. Х. Развитие розничной торговли и сетевых форм организации бизнеса на потребительском рынке Ростовской области [Текст] // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты [Текст] : материалы II Международ. науч.-практ. конф. (17–21 сентября 2012 г.) : в 2-х тт. – Курск, 2012. – Т. 1.
14. Чайка А.И., Дзряян А.Х. Проблемы взаимодействия ритейлеров и поставщиков в системе товародвижения потребительского рынка Ростовской области [Текст] // Актуальные проблемы социально-экономического, политического и правового развития современной России: материалы III Всероссийской научно-практической конференции ППС, студентов, аспирантов и молодых ученых, 27 ноября 2012 г.; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов н/Д, 2012.
15. Чайка А.И., Маркитантов О.А. Трансформация процессов товарно-сбытовой кооперации в рыночной инфраструктуре товарного рынка: логистический аспект [Текст] // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты : материалы Международ. науч.-практ. конф. (25 ноября 2011 г.) : в 2-х томах / ред. кол. А.А. Горохов (отв. ред.); Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2011. – Т. 1.
16. Benton W. C., Maloni M. 2005. The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction. *Journal of Operations Management* 23 (1): p.19.
17. Corsten D., Kumar N. 2005. Do suppliers benefit from collaborative relationships with large retailers? An empirical investigation of Efficient Consumer Response adoption. *Journal of Marketing* 69 (3): p.90-9