

КОЛЛАБОРАЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Д. Ли¹, В.А. Останин²

¹ Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток, Российская Федерация

² Владивостокский филиал Российской таможенной академии, г. Владивосток, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления
3 апреля 2020 г.

Дата принятия к печати
18 мая 2020 г.

Дата онлайн-размещения
11 июня 2020 г.

Ключевые слова

Конкуренция; коллаборация;
организационные формы
бизнеса; интегральные формы
организации; синергия;
синергетические эффекты

Аннотация

Любая экономическая система развивается в направлении от простой формы организации к сложной. Интегральные формы организации позволяют добиваться ограничения губительных для бизнес-сообщества форм конкуренции. Анализ современной научной литературы позволил выявить отсутствие объяснения важной причины существования природы фирмы. В интегральных объединениях происходит частичное замещение отношений конкуренции отношениями коллаборации. Последнее позволяет получать дополнительные синергетические эффекты. Успешная реализация этого направления зависит от организационных форм нарастания положительного эффекта от планомерности как сознательно поддерживаемой пропорциональности. Положительные эффекты от коллаборации могут усиливаться в результате формирования институтами государства механизмов, позволяющих создавать институциональные предпосылки для усиления положительных эффектов от форм организации бизнеса. Коллаборация в данной статье рассматривается как некоторое необходимое условие для перехода к интегральным объединениям.

COLLABORATIVE THEORY OF INTEGRATED ORGANIZATIONAL FORMS OF MANAGEMENT

Deli Li¹, Vladimir A. Ostanin²

¹ Far Eastern Federal University, Vladivostok, the Russian Federation

² Russian Customs Academy, Vladivostok Branch, Vladivostok, the Russian Federation

Article info

Received
April 3, 2020

Accepted
May 18, 2020

Available online
June 11, 2020

Keywords

Competition; collaboration;
organizational forms of business;
integrated forms of organization;
synergy; synergistic effects

Abstract

Any economic system develops in the direction from a simple form of organization to a complex one. Integrated forms of organization make it possible to limit the harmful forms of competition for the business community. Analysis of contemporary science literature allowed the authors to reveal the lack of explanation of the essential reason for the existence of the nature of a firm. In integrated organizational forms, there is a partial replacement of competition relations with collaboration relations. The latter allow one to get additional synergistic effects. The successful implementation of this direction lies in the organizational forms of increasing the positive effect of regularity as consciously maintained proportionality. The positive effects of collaboration can be enhanced as a result of the formation of mechanisms by state institutions that allow creating institutional prerequisites to increase positive effects of the forms of business organization. In this article, collaboration is considered as a prerequisite for switching over to integrated organizational forms of management.

Введение

В скрытом виде, имплицитно, основы теории интегральных форм хозяйствования на примере организации мануфактуры были заложены уже в работе А. Смита. Мануфактур-

ное предприятие, которое можно охарактеризовать как фирму, как нам представляется, выполнило функцию взаимоувязки интересов всех участников простого технологического процесса, основанного на ручном труде.

Цель статьи — на основе анализа воззрений ведущих ученых раскрыть экономическую природу интегральных экономических организационных структур. Побудительным мотивом создания хозяйственных структур становится коллаборация, которая повышает эффективность хозяйствования, частично замещающая конкуренцию.

Метод исследования

Проведен концептуальный анализ трудов российских и зарубежных ученых, что позволило раскрыть как преимущества интегральных форм организации хозяйствования, так и присущие им недостатки. Рост производительности труда в результате создания новых организационных форм хозяйствования привел к экономии времени, что позволило улучшить качество и уровень жизни населения.

Результаты исследования и их обсуждение

Мануфактурное предприятие на определенном историческом этапе выполнило функцию связи всех вещей и людей, стало некоторым связующим началом организации на принципах коллаборации, что позволило частично заместить отношения конкуренции отношениями простой кооперации, или *Nexus rerum et hominum*. Рост производительности труда, который стал результатом действия всеобщего закона экономии времени, был подкреплен тем, что внутрифирменная организация обеспечила замену стохастических связей отношениями пропорциональности. Уже на примере мануфактуры, где сложный труд был разделен на ряд простых операций, удалось реализовать планомерную организацию труда и производства. Как отмечает А. Смит, «среди людей самые несходные дарования полезны одно другому; различные их продукты благодаря склонности к торгу и обмену собираются как бы в одну общую массу» [1].

В зависимости от методов снижения конкурентного давления можно вести речь о монополии, олигополии, монополистической конкуренции, наконец, о конкуренции отдельных фирм. Если говорить о размерах фирм, то некоторые авторы подчеркивают, что только крупные фирмы могут позволить себе произвол в выборе формы внутренней организации производства. Другим индикатором может служить распыление собственности, что дает возможность преследовать другие цели, нежели максимизация прибыли.

Конкуренция может быть ограничена приоритетами экономической, социальной, региональной политики организации, а также правительства. Если конкуренция может найти свое логическое оправдание в стихийных механизмах селекции производителей, в отборе наиболее сильных, эффективных производителей, то этот отбор одновременно может оказаться и отрицательным. Попытка достигнуть большей эффективности за счет подавления конкурента может нести риск использования методов, связанных с нарушением не только этики бизнеса, но и закона.

Поэтому можно сделать вывод, что конкуренция может быть неэффективной не только в отраслях, но и в разных по размерам фирмах. Монополии и олигополии не подвергаются такому сильному конкурентному давлению со стороны индивидуальных производителей, самозанятых, небольших фирм, в которых собственность и управление не разделены. Особенно это проявляется в сельском хозяйстве в силу низкой ликвидности основного капитала — земли, а также по причине привязки к традициям на основе господствующего уклада жизни, что ограничивает свободу действий сельскохозяйственных производителей, которые дополнительно подвержены рискам неблагоприятных погодных и климатических условий, недоступности финансовых ресурсов и т.д. Наконец, следует возразить против положения Дж. Стиглера, что концепция совершенной конкуренции реалистична [2]. Ее ренессанс, скорее, имеет мало общего с реальным положением дел. Концепция показала свою стойкость и эластичность в силу «эконометрического греха», о котором образно написал П. Кругман, а именно в силу переоценки моделей в изящных математических одеяниях, которые экономисты принимали за истину [3].

Сочетание различных вариантов интеграции, например простые сообщества индивидуальных товаропроизводителей и сложные — в форме треста, создает различные комбинации интеграции организаций. В результате малые, прежде всего самостоятельные организации могут терять свою самостоятельность, передавая, поручая отдельные функции этой интегральной организации. Хозяйственные операции и их результаты формируются уже не по законам рынка, а с помощью механизмов планового внутрифирменного планирования с использованием внерыночных форм организации.

Так как в основе любой хозяйственной деятельности экономического субъекта лежат

цели, мотивы, средства, то новые возможные комбинации этих факторов будут предопределять деловую активность и результат. И поскольку современное производство (даже мелкотоварное сельскохозяйственное) имеет материальные индустриальные предпосылки, речь следует вести об индустриальной системе современного производства. Такое современное сельскохозяйственное производство, продукция которого ориентирована на рынок, оформляется в деловое предприятие. Сельскохозяйственные машины и используемые технологии, а также объемы сельскохозяйственного производства предопределяют уровень интеграции малых сельскохозяйственных предприятий, а также масштаб делового интегрального объединения, т.е. деловой организации, делового предприятия. В этом фундаментальном выводе авторы исходят из теоретического наследия Т. Веблена, который уже более ста лет назад увидел характерные черты современной организации производства в форме делового предприятия [4].

Следует признать, что малые семейные сельскохозяйственные предприятия, для которых характерно единство собственности, труда и управления, теряют признак самодостаточности. Если прежде, на более ранних этапах развития человеческой цивилизации, эти малые сельскохозяйственные образования в большей мере обладали признаками самодостаточности, что и составляло их конкурентное преимущество, материально обеспечивало способность к выживанию, то в настоящее время ситуация меняется на противоположную. Именно незначительный размер малого предприятия не дает ему гарантии устойчивого и эффективного состояния. Малое сельскохозяйственное предприятие в современных рыночных условиях непрогнозируемости, неопределенности поведения крупных игроков на мировых товарных, финансовых рынках скорее будет обречено на поглощение либо вытеснение с рынка более крупными экономическими агентами. Любая степень несогласованности малых сельскохозяйственных предприятий, которые находятся в состоянии конкурентной борьбы за ресурсы, за рынки, будет тормозить функционирование их производства.

Стихийность мелкотоварного производства, его полная зависимость от рыночной конъюнктуры приводят к несогласованности индивидуальных действий их руководства, а последнее — к большим совокупным потерям как для самого сельскохозяйственного производителя, не интегрированного в крупные агроальянсы, так и для общества в целом.

В условиях раннего сельскохозяйственного производства фермер таким образом организовывал сельскохозяйственный процесс, например обрабатывая землю, проводя необходимые агротехнические мероприятия, занимаясь селекцией, выращивая культуры, обрабатывая, храня, транспортируя и, наконец, продавая их на рынке, что он извлекал конечную выгоду, прибыль от реализации конечного продукта. Он не хотел и не мог влиять на масштабы рынка. Его цель — получить приемлемый доход и сохранить свое хозяйство.

Современные же крупные агрофирмы стремятся воздействовать на сам рынок в целях получения контроля над большей его долей. Уже эффект масштаба, возможности кооперации, углубление специализации внутри крупного сельскохозяйственного производства позволяют получать синергетические эффекты, т.е. эффекты от организации, чего объективно лишаются малые сельхозпроизводители. Работники умственного труда становятся таким же обычным явлением, как и работники традиционных сельскохозяйственных производств. Они, как отмечает Т. Веблен, прокладывают дорогу тем, кто работает в сфере финансовых операций, создают им благоприятные возможности для экономии от масштабов, специализации и концентрации сельскохозяйственного производства [4].

В результате можно сделать вывод, что конечная цель интегральных форм в сельскохозяйственном производстве сводится не только к тому, чтобы сформировать оптимальную с точки зрения интересов представителей малого сельскохозяйственного бизнеса, но и к тому, чтобы эта интегральная форма обеспечивала такую конфигурацию прав собственности, распределения интересов, которая могла бы дать им возможность контроля, участия в распределении прибыли с одновременной возможностью реализовывать риск-менеджмент. Мы усиливаем наш вывод в части, касающейся закрепления прав собственности тех сельскохозяйственных экономических субъектов, которые уже изначально будут отнесены к миноритариям. Права собственности, а не эксплуатационная надежность, не бремя несения рисков и управления ими будут доминировать в мотивах сельскохозяйственных собственников этого интегрального объединения. У многих малых сельскохозяйственных производителей, которые включаются в новое интегральное объединение, в мотивации экономического поведения будет домини-

ровать именно риск утраты контроля над собственностью, т.е. риск трансформации экономического субъекта в экономического актора в процессе интеграции.

На практике воплощение данной тенденции можно усмотреть в появлении олигополистических интегральных форм в сельском хозяйстве. Здесь олигополии могут привести не только к появлению более жестких форм противоборства, конкуренции, но одновременно и к заключению соглашений, а далее — к созданию альянсов. Например, это имело место тогда, когда фирмы-олигополисты видели дополнительные возможности роста своих доходов в повышении цен на свою сельскохозяйственную продукцию, для чего заключали между собой часто противоправные теневые соглашения о разделе рынка. Когда эти альянсы были открытыми и законодательно оформленными, в них вовлекались другие фирмы. В результате на сельскохозяйственных рынках возникали альянсы в форме картелей. Это позволяло извлекать дополнительную прибыль за счет того, что предельные издержки производства могли быть одинаковыми для всех участников альянса при любом объеме выпуска продукции. В этом случае модель предельных издержек соответствовала модели (кривой) долгосрочных средних издержек, а также модели долгосрочной кривой предложения в сельском хозяйстве. Картель как одна из многочисленных форм интеграции сельскохозяйственных производителей позволяет участникам альянса с выгодой для себя заменить конкуренцию коллаборацией. Руководители интегральной фирмы уже с учетом интересов высшего руководства альянса и его участников разрабатывают единую модель экономического поведения, производственные и маркетинговые планы, позволяющие максимизировать свои доходы, а далее уже в соответствии с пунктами соглашения делить полученные возросшие доходы. В этом случае уже технической проблемой становится равенство предельного дохода интегральной фирмы предельным издержкам. Высший менеджмент интегрального альянса определяет для каждого участника максимальный объем производства, выдает своего рода квоту на выпуск. Данный объем выпуска будет меньше потребностей рынка, но именно это и обеспечивает интегральной фирме-олигополисту монополю высокую прибыль, стирая грани между собственно монополией и олигополистическим альянсом. То же достигается и в том случае, если размер производства участников небольшой, а их число относительно велико [5].

Но то, что выгодно интегральным фирмам-олигополистам, невыгодно потребителям их продукции. Интегральные фирмы-олигополисты сознательно уменьшают предложение, что ведет к росту цен. Поэтому их деятельность ограничивается специальными антимонопольными службами. В России это Федеральная антимонопольная служба. Провозглашенная ею миссия — это свобода конкуренции и эффективная защита предпринимательства ради будущего России¹.

Вырабатывая решение о создании новой формы организации бизнеса, менеджмент руководствуется стремлением не только уменьшить издержки, получить более высокую прибыль, но и, как полагает Ф.Х. Найт, снизить уровень неопределенности. Соображение о том, что люди в точности знают последствия своих действий, не выдерживает критики со стороны реального положения дел. Поэтому первым шагом дальнейшего развития воображаемой социальной структуры должно стать рассмотрение различных аспектов организованного производства [6, с. 98]. Значительная часть товаров, производимых в обществе, изготавливается группами индивидов, выполняющих различные виды работ. Как отмечает Ф.Х. Найт, для повышения конкурентности системы предприятия должны обеспечивать делимость факторов производства. Но и сами предприятия становятся более конкурентными в зависимости от их размеров, малые предприятия более эффективны по сравнению с крупными, а та или иная форма организации «становится востребованной, возможной и реально осуществимой только тогда, когда можно выделить вклады отдельных средств в продукт совместного производства. Организация же посредством добровольного договора (контракта) в условиях конкуренции возможна, реальна и эффективна до тех пор, пока система возвращает собственнику каждого средства производства вклад именно этого средства» [там же, с. 106]. Организация в принципе возможна только потому, что доход больше там, где больше объем продукции. Наконец, для члена своей группы представляет интерес ценность других индивидов, что создает предпосылки установить более справедливую систему обмена продуктами в соответствии с внесенным каждым вкладом в общий результат, а характер конкуренции зависит от степени делимости

¹ Свобода конкуренции и эффективная защита предпринимательства ради будущего России // Федеральная антимонопольная служба : офиц. сайт. URL: <https://fas.gov.ru/pages/about/mission.html>.

факторов производства. Организация же, основанная на конкуренции, стремится к идеальному состоянию, как *laissez faire* — к неограниченной государством экономической свободе. В итоге эти организации приходят к некомпенсируемым потерям. В целом же организация производственной системы аналогична организации расходования дохода. Средства производства выступают здесь в роли заданных ресурсов, наилучшим использованием которых является распределение, обеспечивающее равное вознаграждение, получаемое подобными друг другу единицами независимо от способа их применения [6]. Следовательно, Ф.Х. Найт причину появления форм организации производственных единиц усмотрел, как нам это представляется, в системе более полного использования факторов производства уже иными членами. Последнее исключалось бы, если бы владельцы средств производства не были экономически связаны в рамках организации, фирмы соответствующими иерархическими отношениями. Всеобщий экономический закон экономии времени здесь проявил свою реализацию достаточно отчетливо.

В границах нового институционализма теория организации, фирмы получила свое развитие в работах Д. Норта. Так, утверждается, что институциональное развитие экономики происходит под влиянием институтов и организаций и в результате взаимодействия между ними. Но если институты определяют правила игры, правила поведения, то организации, фирмы являются игроками. «Подобно институтам, организации структурируют взаимоотношения между людьми» [7]. И хотя Д. Норт в понятие организации включает политические органы и учреждения, а также экономические структуры, т.е. фирмы, корпорации, профсоюзы, семейные фермы, мы в данном исследовании под организацией будем понимать экономические образования. Организация есть объединение людей, стремящихся достичь поставленных перед собой целей. Институты влияют на результаты деятельности людей, которые объединены в фирмы. В таком объединении люди достигают эффектов от организации, т.е. сама фирма уже обладает синергетическим потенциалом снижения производственных издержек, как трансформационных, так и транзакционных. Весьма ценным является суждение о том, что, согласно эволюционной теории А. Алчяна, всепроникающая конкуренция должна устранить более слабые институты и способствовать выживанию более сильных [8, р. 217].

Однако интересы целого не выводятся из интересов отдельных членов фирмы. И если фирма преследует цель получить прибыль, и далеко не максимальную прибыль, то фирма как объединение лиц стремится к выживанию. Так как фирма объективно предполагает наличие эффекта кооперации, то в соответствии с идеей Р. Аксельрода именно фирма скорее всего обеспечит реализацию механизма совместных кооперативных решений. При этом вмешательство государства не необходимо. Форма организации фирмы дает возможность получить более эффективные решения в результате сотрудничества, чем те, которые может предложить самый умный член, не связанный узами сотрудничества. Эту модель Р. Аксельрод называет «ясность, или не быть слишком умным» [9].

В работах других авторов фирма как форма организации рассматривалась в качестве средства эксплуатации работников, формы преодоления оппортунистического поведения после заключения контракта, формы, позволяющей снижать издержки оценки в процессе экономической деятельности. Все эти теории следует рассматривать как альтернативные, причем некоторые нельзя относить к взаимоисключающим. Д. Норт рассматривал фирму как форму организации людей, позволяющую снижать неопределенность в деятельности фирмы, а также уменьшать транзакционные издержки. Однако его вывод о том, что подавление конкуренции приводит к потере стимулов для инвестирования в новые знания и, как правило, не инициирует быстрые институциональные изменения, следует отнести не столько к дискуссионным, сколько к не подтвержденным практикой. Например, конкуренция в том виде, как она трактуется у Д. Норта, сводится к борьбе за выживание.

В бывшем СССР конкуренция принимала форму социалистического соревнования. Она дополнялась кооперацией, состязательностью, наконец, коллаборацией. Это приводило к высоким достижениям в науке, в освоении территорий, к повышению качества жизни.

Р. Коуз в работе «Природа фирмы» непосредственно ставит вопрос о причинах существования фирмы. Эти причины видятся им в затратах на использование ценового механизма. Они складываются из затрат на проведение переговоров, на заключение контрактов, на каждую транзакцию обмена. Если вести речь о величине затрат на транзакцию, то размеры фирмы будут расширяться до тех пор, пока затраты на организацию еще одной транзакции не сравняются с за-

тратами на ту же транзакцию через обмен на открытом рынке или с затратами на ее организацию через другую фирму. Поэтому отличительная черта фирмы — это вытеснение ценового механизма распределения ресурсов и готового продукта. Другой причиной существования организации, фирмы, по Коузу, является неопределенность. «Представляется делом невероятным, чтобы фирма возникла вне условий неопределенности» [10, с. 43].

Для полноты анализа отражения в экономической науке теории фирмы сущности фирмы следует привести и другие взгляды на природу фирмы, альтернативные отмеченному выше [11]. Так, в теории организации известна бюрократическая теория организации, теория административного поведения, теория организационного потенциала, теории Д. Норта, Р. Коуза, Т. Веблена, Ф.Х. Найта, Г. Саймона, теория Гласиера У.Б.Д. Брауна и Э. Джеквеса, теория И. Ансоффа и др.

В России и других странах с рыночной экономикой получили распространение различные формы интегральных объединений, например партнерство, концерн, конгломерат, консорциум, финансово-промышленная группа, холдинг, союз, ассоциация, картель, синдикат, пул, трест. Каждое из этих интеграционных объединений характеризуется такими признаками, как, например, распределение прав собственности, уровень хозяйственной и финансовой самостоятельности, специфика контроля, иерархическая подчиненность, распределение рисков и т.д. Наиболее распространенными в настоящее время являются корпорации, холдинги, концерны, финансово-промышленные группы. Их создание определяется различными причинами, наиболее важные из которых достижение коммерческого успеха, получение приемлемой прибыли, устойчивость к внешним внеэкономическим и экономическим шокам, закрепление и сохранение прав собственности на активы. Эти интеграционные объединения получают дополнительные коммерческие выгоды за счет координации хозяйственной деятельности и кооперирования усилий всех экономических агентов, входящих в объединение, что позволяет использовать эффекты синергии.

Партнерство как организационное интегральное экономическое образование есть объединение двух и более людей, которые ведут общее дело как совладельцы. Их доля весьма незначительна, часто они занимаются хозяйственной деятельностью в теневом секторе экономики. Однако в данном секторе их

доля ответственности неограниченна. В официальном секторе экономики такое партнерство принимает организационную форму общества с ограниченной ответственностью. Интегральные формы хозяйствования могут преследовать цель получения экономических выгод от передачи, переуступки прав другим экономическим субъектам на основе соглашений с распределением доходов, рисков, ответственности, например франчайзинг и др. Однако в основе самого широкого понимания интегральных объединений, как нам представляется, лежит принцип кооперации, который обеспечивает ей возможность принимать различные формы в зависимости от характера производства, распределения, обмена, потребления, например потребительская кооперация. Причем кооперация может находить формы своего воплощения не только в коммерческой рыночной среде, но и в плано-распределительной.

Особый интерес представляют формы международной кооперации, которая объективно предполагает появление новых интегральных объединений, часто на трансграничных пространствах. Недостатки интегральных хозяйственных организаций относятся уже к гипотетической области. Если эти объединения имеют преимущества в эффективном использовании ресурсов, то почему экономика не принимает форму единой фабрики?

Удовлетворяющими теорию организации могут служить следующие факторы. Общие затраты при слиянии форм автоматически не уменьшаются. Более масштабные фирмы теряют гибкость в отношениях с контрагентами, что приводит одновременно к некоторому росту транзакционных непроизводительных издержек. В более сложных иерархически организованных хозяйственных объединениях возрастает бюрократизация. В процессе передачи информации по иерархическим вертикальным и горизонтальным каналам связи увеличивается число ошибок с увеличением уровней управления.

В интегральных организациях принятие решения отдается на откуп «фирменной иерархии», что лишает организацию преимущества мощного стимула. Под мощным стимулом понимают «претензии на чистый остаток прибыли, возникающий после выполнения заказа, совмещенный с риском любых потерь во время его выполнения». В интегральных объединениях возрастает риск несправедливого распределения предпринимательской прибыли, так как функция перераспределения закреплена за «фирменной иерархией» [12].

Международная конкуренция является, скорее, вариантом односторонней реакции как институтов государства, так и национальных бизнес-структур на изменения, которые происходят во внешней среде, т.е. на шоки. Ее недостаточность раскрывается в неравноценности выгод, которые извлекают как сами государства в силу международной конкуренции национальных налоговых систем, национальной, валютной, таможенной политики, так и бизнес-структуры за счет подавления, ущемления интересов других участников трансграничного товарообмена. Напротив, если международная координация осуществляется на межгосударственном уровне, то в адаптационной деятельности бизнес-структур при создании интегральных группировок между ними осуществляется согласование, координация противоположных интересов с целью нахождения взаимоприемлемого компромисса. Острота проблемы подчеркивается А.И. Погорлецким, который делает вывод о том, что координация национальных политик направлена на регулирование международной оптимизации, на ограничение, предотвращение «губительной конкуренции» [12].

Осознав масштабы международной конкуренции в условиях глобализации экономического пространства, в том числе на трансграничных территориях, государства переходят к частичному замещению отношений международной конкуренции коллаборацией, к международному сотрудничеству [13].

Заключение

Государство, создавая режимы наибольшего благоприятствования на трансграничных территориях, должно не только проявлять «разумность ограничителя фискального суверенитета» [14]. Если интегральные формы бизнеса создаются на трансграничных территориях, то они нуждаются в развитии интеграционных процессов на межгосударственном уровне. Это проявляется, в частности, на территориях с особым экономическим, налоговым, миграционным, инновационным

статусом, когда снижение налоговых ставок и таможенных тарифов побуждает нерезидентов создавать совместные производства, которые в конечном счете организационно приобретают трансграничные интегральные формы. Одновременно в условиях глобализации интегральные формы предпринимательства порождают противоречия между странами, обостряя конкуренцию между ними за возможность и право взимать налоги с нерезидентов и резидентов в особых экономических зонах на трансграничных территориях. Это становится особо заметно, когда создаются «налоговые гавани», позволяющие на законных основаниях снижать налогооблагаемую прибыль.

Описанная проблема также создает материальные предпосылки для замещения отношений конкуренции между институтами государства на трансграничных территориях, где организуются особые экономические зоны, отношениями коллаборации, сотрудничества, в том числе в налоговой сфере, миграционной политике. Механизм коллаборации между странами может быть представлен в форме постепенного сближения налоговых систем и основных принципов налогообложения, налоговой координации, налоговой адаптации и налоговой гармонизации. Бизнес-сообщество на трансграничных территориях получает дополнительные льготы, освобождаясь, например, от двойного налогообложения.

Успех процесса частичного замещения отношений конкуренции в сфере бизнес-сообщества будет изначально предопределяться политикой государства в области развития трансграничных территорий путем создания там прогрессивных институтов. Конкуренция на межгосударственном уровне, а также внутри бизнес-сообщества никогда не будет сведена к нулю. Но она может быть частично замещена отношениями коллаборации, что позволит извлекать дополнительные преимущества каждой стороне международного товарообмена.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — Москва : Ось-89, 1997. — 255 с.
2. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Т. 2 : Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. — Санкт-Петербург : Экон. шк., 1999. — С. 299–328.
3. Журавская Е. Нобелевский лауреат Пол Кругман настойчиво предсказывал кризис / Е. Журавская // Newsland. — URL: <https://newsland.com/user/4296647888/content/nobelevskii-laureat-pol-krugman-nastoichivo-predskazyval-krizis/3889116>.
4. Веблен Т. Теория делового предприятия : пер. с англ. / Т. Веблен. — Москва : Дело, 2007. — 288 с.
5. Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель : пер. с англ. / Э.Дж. Долан, Д.Е. Линдсей. — Санкт-Петербург : Печат. двор, 1992. — 496 с.
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер. с англ. М.Я. Каджана, В. Гребенникова. — Москва : Дело, 2003. — 360 с.

7. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт ; пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. — Москва : Гос. ун-т ВШЭ, 2010. — 256 с.
8. Alchian A.A. Uncertainty, Evolution, and economics Theory / A.A. Alchian // *The Journal of Political Economy*. — 1950. — Vol. 58, № 3. — P. 211–221.
9. Axelrod R. *The Evolution of Cooperation* / R. Axelrod. — New York : Basic Books, 1984. — 241 p.
10. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сб. ст. / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. — Москва : Новое изд-во, 2007. — 224 с.
11. Мильнер Б.З. Теория организации : учебник / Б.З. Мильнер. — Москва : Инфра-М, 2010. — 864 с.
12. Погорлецкий А.И. Конвергенция национальных налоговых систем / А.И. Погорлецкий // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5, Экономика*. — 2005. — № 2. — С. 65–73.
13. Орлов М.Ю. Налог как форма разумного ограничения фискального суверенитета государства / М.Ю. Орлов // *Финансовое право*. — 2006. — № 2. — С. 18–23.
14. Липатова И.В. Тенденции формирования налоговых систем в условиях глобализации экономики / И.В. Липатова // *Международный бухгалтерский учет*. — 2013. — № 40 (286). — С. 45–51.

REFERENCES

1. Smit A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Electric Book Company, 1776. 1281 p. (Russ. ed.: Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov*. Moscow, Os'-89 Publ., 1997. 255 p.).
2. Stigler G.J. Perfect Competition: a Historical Perspective. In Galperin V.M. (ed.). *Vekhi ekonomicheskoi mysli* [Milestones of Economic Thought]. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 1999, vol. 2, pp. 299–328. (In Russian).
3. Zhuravskaya E. The Nobel Prize Winner Paul Krugman Persistently Predicted the Crisis. Newsland. Available at: <https://newsland.com/user/4296647888/content/nobelevskii-laureat-pol-krugman-nastoichivo-predskazyval-krizis/3889116>. (In Russian).
4. Veblen T. *Theory of the Business Enterprise*. New Brunswick, Transaction Books, 1904. (Russ. ed.: Veblen T. *Teoriya delovogo predpriyatiya*. Moscow, Delo Publ., 2007. 288 p.).
5. Dolan E.J., Lindsay D.E. *Microeconomics*. Chicago, The Dryden Press, 1991. 588 p. (Russ. ed.: Dolan E.J., Lindsay D.E. *Rynok: mikroekonomicheskaya model'*. Saint Petersburg, Pechatnyi Dvor Publ., 1992. 496 p.).
6. Knight F.H. *Risk, uncertainty and profit*. New York, Houghton Mifflin Co., 1921. 397 p. (Russ. ed.: Knight F.H. *Risk, neopredelennost' i pribyl'*. Moscow, Delo Publ., 2003. 360 p.).
7. North D.C. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, 2005. 187 p. (Russ. ed.: North D.C. *Ponimanie protsesssa ekonomicheskikh izmenenii*. Moscow State University Higher School of Economics Publ., 2010. 256 p.).
8. Alchian A.A. Uncertainty, Evolution, and economics Theory. *The Journal of Political Economy*, 1950, vol. 58, no. 3, pp. 211–221.
9. Axelrod R. *The Evolution of Cooperation*. New York, Basic Books, 1984. 241 p.
10. Coase R. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago, London, The University of Chicago Press, 224 p. (Russ. ed.: Coase R. *Firma, ryok i pravo*. Moscow, Novoe Izdatel'stvo Publ., 2007. 224 p.).
11. Milner B.Z. *Teoriya organizatsii* [Organization Theory]. Moscow, Infra-M Publ., 2010. 864 p.
12. Pogorletskiy A.I. The National Tax Systems Convergence. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 5, Ekonomika = St. Petersburg University Journal of Economic Studies*, 2005, no. 2, pp. 65–73. (In Russian).
13. Orlov M.Yu. Tax as a Form of Reasonable Limitation of Fiscal Sovereignty of the State. *Finansovoe pravo = Financial Law*, 2006, no. 2, pp. 18–23. (In Russian).
14. Lipatova I.V. Trends in Formation of Tax System in Terms of Globalization. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet = International Accounting*, 2013, no. 40 (286), pp. 45–51. (In Russian).

Информация об авторах

Ли Дэли — аспирант, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток, Российская Федерация, e-mail: lidelineau@126.com.

Останин Владимир Анатольевич — доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории и мировой экономики, Владивостокский филиал Российской таможенной академии, г. Владивосток, Российская Федерация, e-mail: ostaninva@yandex.ru.

Для цитирования

Ли Д. Коллаборационная теория интегральных организационных форм хозяйствования / Д. Ли, В.А. Останин. — DOI: 10.17150/2500-2759.2020.30(2).273-280 // *Известия Байкальского государственного университета*. — 2020. — Т. 30, № 2. — С. 273–280.

Authors

Dely Li — Graduate Student, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, the Russian Federation, e-mail: lidelineau@126.com.

Vladimir A. Ostanin — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Economic Theory and World Economy, Russian Customs Academy, Vladivostok Branch, Vladivostok, the Russian Federation, e-mail: ostaninva@yandex.ru.

For Citation

Li D., Ostanin V.A. Collaborative Theory of Integrated Organizational Forms of Management. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2020, vol. 30, no. 2, pp. 273–280. DOI: 10.17150/2500-2759.2020.30(2).273-280. (In Russian).