

## **МОТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА РЫНКЕ**

**Ю. А. Волкова, Н. П. Драгун**

*Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого, Беларусь*

Реализация целей и задач устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь требует поиска новых механизмов повышения эффективности национальной экономики и субъектов хозяйствования. Проведенное нами исследование позволяет утверждать, что одним из таких механизмов является использование различных форм взаимодействия, прежде всего, интеграции, субъектов хозяйствования на рынке.

Однако анализ ее результатов в различных отраслях промышленности и особенно – в АПК в форме создания холдинговых структур позволяет утверждать, что:

– в настоящее время имеет место уменьшение интенсивности процессов интеграции в экономике Беларуси, а также снижение роли названных процессов как фактора роста результативности функционирования организаций;

– далеко не всегда «жесткая» интеграция в виде холдинговой структуры является наиболее эффективной формой взаимодействия субъектов хозяйствования, в нее входящих. В целом ряде случаев более предпочтительными являются либо «мягкие» формы интеграции на основе заключения контрактов (давальческих, устанавливающих вертикальные ограничения, франчайзинговые отношения), либо даже горизонтальная интеграция в виде согласованных действий на рынке (в предельном случае – сговора).

По нашему мнению, одной из причин изложенных выше фактов является недостаточность научного обоснования целого ряда основных проблем в области взаимодействия организаций на рынке.

В отличие от содержащихся в литературе неоклассического подхода, рассматривающего интеграцию как процесс использования экономических механизмов снижения издержек производства (положительного эффекта масштаба, разнообразия и опыта), и неоинституционального, трактующего интеграцию как процесс интернализации транзакций и снижения таким образом транзакционных издержек [1]–[3], нами определено, что мотивы взаимодействия организаций в процессе достижения целей деятельности на рынке необходимо рассматривать комплексно как совокупность трех основных групп:

– структурные, определяющие структуру рынка, которая, в свою очередь, детерминирует величину транзакционных издержек, а также возможности его монополизации для получения монопольной прибыли;

– транзакционные, т. е. параметры осуществляемых транзакций, основными из которых являются их частота, продолжительность, сложность, неопределенность результатов и трудность их измерения, взаимосвязь с другими транзакциями, специфичность активов, необходимых для осуществления транзакции;

– экономические, т. е. имеющиеся возможности использовать эффекты масштаба, разнообразия, опыта и т. д. для снижения издержек.

При этом значимость и состав данных факторов будет отличаться для различных форм взаимодействия:

а) для взаимодействия в форме вертикальной интеграции – это:

– структурные факторы рынка (отрасли), наиболее значимыми из которых являются: наличие проблем «двойной маргинализации» и «безбилетника», информационная асимметричность, частота транзакций между организациями, институциональная неразвитость рынка, порождающая высокие транзакционные издержки и риски деятельности, наличие рыночной власти у организаций, выполняющих смежные этапы процесса создания добавленной стоимости;

– внутренние характеристики взаимодействующих организаций, важнейшей из которых является уровень специфичности используемых в производственном процессе активов;

б) в форме горизонтальной интеграции:

– структурные факторы рынка (отрасли): количество конкурентов, распределение их рыночных долей, высота барьеров входа на рынок, частота ценового взаимодействия организаций и корректировка ими отпускных цен, информационная прозрачность и инновационность рынка;

– внутренние характеристики взаимодействующих организаций: их симметричность по издержкам и производственным мощностям, уровень дифференцированности продукции, структурные связи (перекрестное владение капиталом, позволяющее получать в виде дивидендов часть прибыли друг друга), наличие возможности взаимодействовать на нескольких разнородных рынках сбыта, наличие положительного эффекта масштаба, экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта;

– экзогенные макроэкономические условия: уровень процентной ставки на привлекаемый заемный капитал, эластичность спроса по цене, наличие и интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса, цикличность экономики.

Перечисленные выше мотивы взаимодействия организаций на рынке обуславливают наличие трех основных целей такого взаимодействия:

– изменение структуры рынка с целью повышения рыночной власти на нем – структурная цель взаимодействия;

– снижение транзакционных издержек и рисков – транзакционная цель взаимодействия;

– снижение трансформационных издержек как на основе роста уровня концентрации спроса (закон опыта) и предложения (эффекты масштаба и разнообразия), так и обеспечения необходимого объема инвестиций в специфические активы – экономическая цель взаимодействия.

Нами установлено, что при вертикальном взаимодействии более значимой преследуемой целью является повышение эффективности (т. е. транзакционная и экономическая цели), менее значимой – рыночной власти (т. е. структурная), а при горизонтальном – наоборот.

В этой связи критериями эффективности взаимодействия организаций являются:

– рост рыночной власти взаимодействующих организаций, определяемый на основе изменения значения индекса Лернера или показателей, позволяющих оценить этот индекс косвенно;

- снижение транзакционных издержек и рисков, которое косвенно может быть оценено снижением потерь от наличия просроченной дебиторской задолженности;
- рост инвестиций в специфические активы предприятия;
- снижение издержек производства, оцениваемое как прямыми, так и косвенными (например, рентабельность активов) показателями.

#### Литература

1. Arrow, K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation / K. J. Arrow. – 1969. – 342 p.
2. Arrow, K. J. Vertical Integration and Communication / K. J. Arrow // Bell Journal of Economics. – 1975. – Vol. 6, № 1. – P. 173–183.
3. Klein, B. Vertical Integration Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // Journal of Law and Economics. – 1976. – Vol. 21. – P. 297–326.