

Если ООО «Евроторг» осуществит намеченные на будущее планы и сможет, помимо прочего, добиться преференциальных условий торговли, имеющихся на данный момент у системы потребительской кооперации (торговля алкогольными напитками в автолавках, определенные льготы по нормативной торговой площади стационарных объектов на селе и т. д.), то это в еще большей степени ухудшит состояние торговли потребительской кооперации и, как следствие, всей системы организаций Белкоопсоюза в целом. Увеличится отток покупателей, которые уже на сегодняшний день ездят или ходят за покупками в торговую сеть «Евроопт» за несколько километров.

Вместе с тем, появление ООО «Евроторг» следует воспринимать как элемент конструктивной конкуренции, который позволит выйти торговым организациям системы потребительской кооперации на более новый, качественный уровень в обслуживании городского и сельского населения; обеспечить либеральную ценовую политику. В качестве главных барьеров успешного использования вышеобозначенного элемента конкуренции можно выделить «неповоротливость» торговли потребительской кооперации и отсутствие реальных рыночных механизмов и отношений в процессе формирования ассортиментного перечня реализуемых товаров, проведения закупок, формирования розничной цены.

Следует отметить, что к началу 2014 г. Белкоопсоюз по-прежнему продолжает сдавать позиции на внутреннем потребительском рынке. В розничном товарообороте торговых организаций республики его удельный вес в 2013 г. по сравнению с 2005 г. сократился с 15 до 11%. Вместо развития торговли и общественного питания идет закрытие магазинов на селе.

Социальная эффективность розничной торговли характеризуется высокой способностью решать задачи по организации потребления товаров, снижению совокупных затрат на потребление за счет изучения конъюнктуры рынка, ее способности оказывать влияние на товарное предложение через свои хозяйственные связи с производителями потребительских товаров, ее влияния на формирование спроса населения.

В то же время руководство организаций потребительской кооперации уделяет недостаточное внимание вопросам оказания помощи розничным магазинам, отработке технологий, подготовке кадров. Для устранения этих недостатков необходимо организовать повышение квалификации кадров руководителей и специалистов розничных магазинов. Также необходимо проанализировать кадровый состав специалистов, обеспечить занятие ответственных должностей действительно квалифицированными специалистами.

Н. П. Драгун (dragunNP@gmail.com),
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики

И. В. Ивановская (ivanovskayaiv@gmail.com),
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого
г. Гомель, Республика Беларусь

ИНТЕГРАЦИЯ И КООРДИНАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ: ВСЕГДА ЛИ НУЖНЫ ХОЛДИНГИ?

Рассмотрены формы и виды интеграции деятельности предприятий, условия их применения, достоинства и недостатки.

In this paper are discussed the forms and kinds of integration of activities of enterprises and the conditions of their application, their advantages and disadvantages.

Повышение эффективности функционирования отечественных предприятий на рынке на основе минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ и объединения ресурсов, использования трансфертных цен, товарного кредитования требует углубления интеграции и координации их деятельности. В то же время проведенный нами анализ результатов интеграции деятельности отечественных предприятий в машиностроении и, особенно, агропромышленном комплексе (АПК) в форме создания холдинговых структур позволил установить, что, во-первых, имеют место стабилизация уровня интеграции в машиностроении и АПК, а также снижение эффективности названных процессов как фактора роста результативности функционирования предприятий, во-вторых, использование

для координации деятельности предприятий, входящих в холдинговые компании, только таких механизмов, как распределение сырьевых зон, определение состава руководства дочерних предприятий, реализация централизованно утверждаемых планов и долгосрочных инвестиционных программ, в настоящее время недостаточно для дальнейшего повышения уровня интеграции в промышленности. Не в последнюю очередь это связано с тем, что пути решения целого ряда основных задач в области интеграции деятельности предприятий (например, сформулированных В. Гусаковым [1]) до сих пор не получили необходимого научного обоснования.

Проведенный нами анализ результатов научных исследований в области интеграции в АПК (как отрасли, наиболее прогрессивной в данном направлении в Республике Беларусь) позволил установить, что в большинстве имеющихся публикаций рассматриваются предпосылки и преимущества создания кооперативно-интеграционных объединений: оптимизация бухгалтерских и транзакционных издержек, повышение устойчивости организаций в условиях кризиса, использование эффекта синергии и эффекта финансового рычага, оптимизация налогооблагаемой базы, перераспределение ресурсов и др. (например, работы В. Гусакова и М. Мясникова [1; 2; 3, с. 4], В. Жудро [4, с. 39], М. Запольского [5]); анализируются проблемы создания кооперативно-интеграционных объединений в Беларуси, т. е. проблемы выбора оптимального уровня интеграции (местного, республиканского, международного), обеспечения свободы хозяйственной деятельности и государственного управления, отношений собственности и др. (например, работы В. Гусакова и М. Мясникова [1; 2; 3, с. 4]); изучаются правовые аспекты и проблемы создания кооперативно-интеграционных объединений (например, работы Н. Бычкова [6, с. 15], М. Запольского [5, с. 18; 7, с. 16]); раскрываются формы интеграционных объединений (холдинги, финансово-промышленные группы, кооперативы), проблемы их функционирования в Беларуси (прежде всего, холдингов и финансово-промышленных групп) (например, работы В. Гусакова [8], Н. Бычкова [6], М. Запольского [5, с. 18; 7, с. 16]).

Признавая важность полученных названными авторами результатов, необходимо отметить, что основным их недостатком является рассмотрение возможности интеграции только посредством интеграции капитала и контроля собственности (так называемая жесткая интеграция). В то же время данная форма интеграции не только имеет множество недостатков, но и не является единственной.

В этой связи нами сделан вывод, что дальнейший эффективный рост уровня интеграции в национальной экономике Беларуси возможен только при условии комплексного использования различных ее форм (жесткая и мягкая интеграция, согласованные действия) и видов (горизонтальная и вертикальная интеграция).

При жесткой интеграции на основе технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения организаций предприятия формально зависят (на основе контроля собственности) друг от друга. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции следующие: институциональная неразвитость рынков; низкая дисциплина договорных отношений и неэффективность механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного характера в силу их директивного установления и монополизации); неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные ставки, ограничения на доступ к капиталу – величина инвестиций выше и внутренняя кредитная процентная ставка ниже, чем на рынке капитала). Преимущества данной формы интеграции подробно описаны в работах [1]–[8] и др. Однако очень редко отмечается, что она имеет следующие недостатки:

- вертикальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для материнской организации; снижение эффективности организаций-участников вследствие ослабления конкуренции, снижения уровня специализации и разделения труда; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; стремление к долгосрочным инвестициям, что снижает мобильность инвестиционных ресурсов и удлиняет сроки окупаемости; высокая уязвимость перед снижением спроса на конечную продукцию вертикальной цепочки; неравномерность технического и технологического прогресса для разных этапов вертикальной цепи, что приводит к сдерживанию инновационной активности организаций, входящих в вертикальную структуру, непропорциональности их производственных возможностей; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; трансфертные цены искажают показатели эффективности организаций;

- горизонтальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для интегрирующей организации; снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; высокая зависимость от колебаний конъюнктуры рынка и низкий уровень адаптивности; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма.

При *мягкой интеграции на основе заключения контрактов* (давальческих; устанавливающих франчайзинговые отношения; устанавливающих вертикальные ограничения – уровень цен реализации, территориальные ограничения реализации товара, ограничения круга поставщиков для покупателя, взаимосвязанные продажи товаров и другие) организации формально не зависят друг от друга, степень их зависимости определяется формальными договорными обязательствами. Различают следующие условия предпочтительности использования данной формы интеграции: институциональная развитость рынков (например, зарубежных); хорошая дисциплина договорных отношений; высокая эффективность механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); высокая эффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации), высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие ограничений на доступ к капиталу). Данная форма интеграции имеет следующие преимущества:

- вертикальная интеграция: отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; повышение эффективности работы независимых от производителя торговых организаций-продавцов его продукции путем закрепления в контракте размера расходов торговой организации на рекламу, условий продажи продукции, квалификации персонала торговой организации, перечня реализуемых номенклатурных позиций товара, границ рынка сбыта и другого; увеличение закупок продукции у производителя и ее реализации на рынке; рост уровня прибыльности деятельности за счет снижения уровня конкуренции между торговыми организациями, производителями продукции, поставщиками сырья путем ограничений расходов на рекламу, установления минимальных (максимальных) цен поставки (реализации); активизация инвестиций в специфические активы на основе заключения долгосрочных контрактов между поставщиком и покупателем; повышение эффективности функционирования организаций за счет участия в конкуренции с независимыми поставщиками; сохранение высокого уровня специализации и разделения труда; отсутствие ситуации «двойной маргинализации»; возможность использования ценовой дискриминации контрагентов, не являющихся сторонами контрактов;

- горизонтальная интеграция: отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, раздела рынка, ограничения объемов производства; объединение ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов; защита от входа на рынок новых конкурентов (например, иностранных).

Недостатки рассматриваемой формы интеграции следующие:

- вертикальная интеграция: неэффективна в условиях институциональной неразвитости рынков, низкой дисциплины договорных отношений, неэффективности функционирования ценового механизма, неэффективности финансового рынка; противоречие ряда вертикальных ограничений антимонопольному законодательству; рост расходов на мониторинг выполнения условий контрактов и, при необходимости, защиту интересов в суде; высокие транзакционные издержки заключения и реализации контрактов; невозможность использования внутреннего ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки;

- горизонтальная интеграция: явный сговор на национальном рынке противоречит антимонопольному законодательству; ограничение конкуренции на рынке; высокие транзакционные издержки заключения соглашений; высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка, создание ассоциаций и других структур и т. д.).

При *согласованных действиях на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения на рынках без заключения формальных соглашений* (в том числе ценовой и неценовой сговор) степень зависимости выбирается организациями добровольно. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции следующие: наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и другое); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных действий значения

структурных факторов рынка, характеристики участников сговора и макроэкономические условия [9]. Данная форма интеграции имеет следующие преимущества:

- она не является формой вертикальной интеграции;
- горизонтальная интеграция: отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; отсутствие транзакционных издержек заключения и выполнения контрактов; низкие расходы на мониторинг действий конкурентов; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен и объемов производства.

Различают следующие недостатки рассматриваемой формы интеграции: согласованные действия на национальном рынке противоречат антимонопольному законодательству; возможность поддержания неявного сговора зависит от множества экономических переменных; ограничение конкуренции на рынке.

Таким образом, создание структур холдингового типа не является единственной альтернативой интеграции деятельности предприятий. Ее действенная стратегия должна определяться с учетом специфики рынков сбыта, территориального размещения предприятий, экономических условий их функционирования и целей интеграции.

Список литературы

1. **Гусаков, В.** Условия и факторы эффективности кооперативно-интеграционных объединений / В. Гусаков // Аграр. экономика. – 2011. – № 3. – С. 2–6.
2. **Гусаков, В.** Какими быть в Беларуси кооперативно-интеграционным объединениям в АПК / В. Гусаков // Аграр. экономика. – 2009. – № 10. – С. 2–9.
3. **Мясникович, М.** К вопросу о концепции Государственной программы развития АПК на 2011–2015 гг. / М. Мясникович, В. Гусаков // Аграр. экономика. – 2010. – № 2. – С. 2–7.
4. **Жудро, В.** Формирование эффективных кластерных моделей гармоничного развития агробизнеса и сельских территорий / В. Жудро // Аграр. экономика. – 2011. – № 2. – С. 37–43.
5. **Запольский, М.** Проблемы создания эффективных агрохолдингов в отечественном АПК: организационно-правовой аспект / М. Запольский // Аграр. экономика. – 2010. – № 8. – С. 18–25.
6. **Бычков, Н.** Теоретико-методологические основы интеграции предприятий как имущественных комплексов / Н. Бычков // Аграр. экономика. – 2011. – № 3. – С. 14–19.
7. **Запольский, М.** Проблемы создания эффективных агрохолдингов в отечественном АПК: экономический аспект / М. Запольский // Аграр. экономика. – 2010. – № 5. – С. 16–21.
8. **Гусаков, В.** Какими видятся структура и содержание концепции Государственной программы развития АПК на 2011–2015 гг. / В. Гусаков // Аграр. экономика. – 2010. – № 3. – С. 27–31.
9. **Ивановская, И. В.** Экономические и институциональные условия сговора производителей о ценах / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // О-во и экономика. – 2012. – № 7–8. – С. 114–127.

Н. В. Лацкевич (latsk@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой сферы услуг и статистики

А. З. Коробкин (kafedra126@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой
экономических и правовых дисциплин

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

С. М. Анохов,
первый заместитель начальника
Главное статистическое управление
Гомельской области
г. Гомель, Республика Беларусь

О РАСЧЕТЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ИНДЕКСОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье описана методика расчета объема промышленного производства и индексов промышленного производства по республике, регионам, видам экономической деятельности и отдельным органам государственного управления, используемая Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь.