

problems of small business development in the Republic of Belarus are described. Particular attention is paid to one of the main problems in the development of small business – the financing of small businesses.

**Keywords:** small enterprises, financing, problems of small business development, features of small business development, financial resources.

УДК 338.242

**Ю. А. Волкова<sup>15</sup>**

## **ВЫБОР ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Представлен авторский подход к классификации форм интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования, факторы внешней и внутренней среды предприятия, формирующие предпосылки интеграции промышленных предприятий. Разработаны теоретические основы выбора эффективных форм интеграции промышленных предприятий как фактора активизации инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** интеграция промышленных предприятий, формы интеграции, факторы интеграции, инновационное развитие.

На современном этапе развития национальной экономики, характеризующемся тенденцией к расширению межсубъектных форм взаимодействия, интеграция промышленных предприятий рассматривается в качестве действенного инструмента повышения эффективности их деятельности путем использования возможностей минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ, располагаемых компетенций и ресурсов, возможностью получения синергетического эффекта. В этой связи в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на период 2016–2020 годов интеграция предприятий рассматривается как важнейший инструмент структурных реформ, развития экономической интеграции в рамках ЕАЭС, активизации инновационной деятельности путем взаимодействия производства, науки и образования. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года и Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года ставится задача совершенствования организационных форм хо-

---

<sup>15</sup> Старший преподаватель кафедры экономики Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого. E-mail: volkova.gstu@gmail.com.

зяйствования промышленных предприятий с преобразованием их в холдинги и хозяйственные общества кластерного типа [13]. Вместе с тем результаты реализуемых стратегических направлений реформирования промышленного комплекса Республики Беларусь в настоящее время не подтверждают достижение планируемых целевых показателей развития, и свидетельствуют о том, что само по себе укрупнение хозяйствующих субъектов путем интеграции не является гарантией повышения их эффективности [5]. Данным фактом обусловлена актуальность исследования, посвященного теоретическим аспектам выбора форм интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования. Цель исследования – установить основные предпосылки выбора эффективных форм интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь, то есть форм интеграции, позволяющих достигать поставленных целей деятельности предприятий. В работе решены следующие задачи: определить основные формы интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования Республики Беларусь; определить факторы, формирующие мотивы и цели интеграции промышленных предприятий; факторы, оказывающие влияние на выбор форм интеграции.

На основании проведенного анализа имеющихся в научной литературе подходов к определению экономической сущности интеграции и классификации её основных форм определено, что форма интеграции представляет собой комбинационное сочетание метода интеграции (конкретного способа установления интеграционных связей) и организационно-экономической формы интегрированной структуры [4]. На основании данного заключения выделено семь укрупненных форм интеграции субъектов хозяйствования, характеризуемых методом интеграции и группой организационно-экономических форм интегрированных структур, объединенных направлением связи между участниками: «жесткая» («иерархическая») вертикальная интеграция; «жесткая» («иерархическая») горизонтальная интеграция; «жесткая» («иерархическая») конгломератная интеграция; «мягкая» вертикальная интеграция; «мягкая» горизонтальная интеграция; «мягкая» координационная интеграция; «мягкая» сетевая интеграция. Различия в характеристиках выделенных форм интеграции предопределяют наличие существенных отличий в предпосылках их возникновения (условиях, факторах), мотивах (стимулах), целевой направленности и влиянии на эффективность рынка. Определено, что каждая из выделенных форм интеграции обладает набором как положительных, так и отрицательных свойств, влияющих на эффективность деятельности участников и общественное благосостояние. Выбор формы интеграции в данном случае зависит от совокупности условий хозяйствования, определяющих конфигурацию создаваемой интегрированной структуры и способ интеграции. В результате проведенного анализа имеющихся теоретических подходов к

идентификации предпосылок интеграции установлено наличие семи основных групп факторов, оказывающих влияние на принятие решения об интеграции, определение её целевой направленности и выбор формы интеграции, представленные ниже.

1. *Структурные характеристики рынка*: малое число организаций на рынке (олигополия); симметричность долей рынка конкурентов; наличие проблемы производителя-«безбилетника», продавца-«безбилетника»; зрелый рынок (отрасль); растущий рынок (отрасль); наличие проблемы «двойной маржинализации»; высокая степень неопределенности спроса и иных условий хозяйствования; наличие рыночной власти у организаций, ответственных за смежные этапы процесса создания добавленной стоимости; высокие барьеры входа на рынок; высокая информационная прозрачность; избыточная конкуренция среди дистрибьюторов [1, с. 199–207; 216–218; 2, с. 129; 3, с. 44; 7, с. 7; 8, с. 129; 9, с. 18; 14, с. 174; 15, с. 365–369; 16, с. 59; 17, с. 286].

2. *Макроэкономические условия*: высокая ставка процента на рынке заёмного капитала; цикличность развития экономики (экономический спад или кризис); цикличность спроса (высокий спрос) [1, с. 218; 2, с. 25; 7, с. 7; 12, с. 19].

3. *Условия регулирования рыночных отношений*: институциональная неразвитость (неурегулированность отношений собственности, низкая договорная дисциплина, неэффективность судебной системы, хозяйственного права; отсутствие или неэффективность деятельности фондового рынка); наличие факта регулирования государством нормы прибыли; дифференцированные ставки налогообложения либо налоговые льготы для корпоративных структур; наличие предельных размеров организаций, предельных уровней концентрации в отрасли; законность вертикальных соглашений; законность горизонтальных соглашений и согласованных действий о ценах и территориях [1, с. 180, 218; 2, с. 94, 130; 3, с. 98; 10, с. 226–228, 237; 15, с. 370, 387–388, 406–407].

4. *Характеристики продукта*: стандартизированный продукт; высокая ценовая эластичность спроса на продукт; высокодифференцированный либо уникальный продукт (высокая значимость характеристик качества); наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса [1, с. 219; 2, с. 14; 3, с. 44; 8, с. 152; 12, с. 20; 15, с. 362; 19, с. 97].

5. *Характеристики потенциальных участников интеграции*: сравнительно более высокая технологическая, организационная, финансово-экономическая эффективность контрагента; необходимость в дополнительных источниках финансирования (нехватка собственных средств); наличие финансовых ресурсов; наличие положительного эффекта масштаба (субадди-

тивность издержек, производственных мощностей, иных ресурсов); технологическая общность или неразрывность технологического процесса); необходимость реструктуризации организации; наличие множества собственников или нечеткость распределения прав собственности внутри предприятия [2, с. 11; 7, с. 7; 11, с. 8; 12, с. 20; 14, с. 52; 15, с. 375, 408; 18, с. 162–163; 19, с. 94–95].

6. *Характеристики взаимодействия*: участие в союзах и/или ассоциациях; географическая близость; низкий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации); высокий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации); наличие возможности / необходимости взаимодействовать на нескольких разнородных рынках [1, с. 219; 8, с. 145; 9, с. 13; 12, с. 20; 14, с. 258, 277; 19, с. 103–104].

7. *Транзакционные характеристики*: специфичность активов; многократность (высокая частота) взаимодействия горизонтального (ценового); многократность (высокая частота) взаимодействия вертикального); большое количество условий, которые необходимо учитывать при заключении контракта; условия часто меняются либо могут измениться; требуются инвестиционные вложения в специфические активы; существует возможность оппортунистического поведения контрагента); информационная асимметричность [1, с. 218; 2, с. 46; 7, с. 7; 8, с. 149; 9, с. 18; 10, с. 244; 11, с. 16; 14, с. 277; 15, с. 358, 361–362; 17, с. 286; 18, с. 116–117].

Часть из перечисленных факторов оказывают влияние на принятие решения об интеграции, часть – на выбор формы интеграции. Отдельные факторы являются значимыми для принятия решений об интеграции и выборе её формы. Данные факторы также детерминируют цели интеграции посредством формирования соответствующих мотивов интеграции (рисунок 1). Например, наличие проблемы «двойной маргинализации» формирует мотив недопущения потерь благосостояния за счет изменения структуры рынка посредством вертикальной интеграции предприятий [6].

Таким образом, на основании рассмотренных выше факторов внешней и внутренней среды предприятия, определяющих совокупность условий хозяйствования, способствующих интеграции промышленных предприятий, были сформулированы основные мотивы их интеграции и её цели. В частности, были определены три основные цели интеграции промышленных предприятий: изменение структуры рынка с целью повышения рыночной власти на нем – структурная цель взаимодействия; снижение транзакционных издержек и рисков – транзакционная цель взаимодействия; снижение издержек на основе роста уровня концентрации спроса (закон опыта) и предложения (эффекты масштаба и разнообразия) – экономическая цель взаимодействия (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Иерархия предпосылок интеграции субъектов хозяйствования**

*Источник:* разработано автором.

При этом *структурная цель взаимодействия* формируется следующими мотивами: недопущение потерь благосостояния, рост объема производства за счет увеличения рыночной доли; увеличение объемов реализации (рыночной доли) товара за счет улучшения имиджа; снижение рисков хозяйствования, защита имеющейся рыночной доли и имеющихся ресурсов; защита от монопольной власти контрагента; получение монопольных выгод от создания картеля путем согласованных действий или сговора; получение возможности входа на рынок либо создание препятствий для входа на рынок потенциальных конкурентов; получение монопольных выгод от создания картеля; снижение рисков хозяйствования, сохранение высокой рыночной власти. Указанные мотивы соответственно определяются факторами: наличие проблемы двойной маргинализации; наличие торговца (производителя)-«безбилетника»; институциональная неразвитость рынка; наличие рыночной власти у контрагентов (продавцов, покупателей, конкурентов); малое количество конкурентов с высокой рыночной долей; высокие барьеры входа на рынок; высокая частота ценового взаимодействия организаций и корректировки ими отпускных цен; информационная прозрачность рынка; наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса.

*Экономическую цель взаимодействия* определяют мотивы: получение дополнительной прибыли в результате снижения удельных издержек либо вследствие синергии; получение дополнительной прибыли за счет снижения издержек вследствие применения эффективных схем организации производства и управления; получение дополнительной прибыли в результате снижения удельных издержек; улучшение собственного финансово-экономического положения; привлечение дополнительных финансовых ресурсов под собственные инвестиционные проекты; реализация возможности полного контроля деятельности; минимизация транспортных расходов; получение более высокой нормы прибыли на вложенный капитал (в случае «жестких» форм интеграции через слияние или поглощение) в сравнении с

другими вариантами вложений; стремление к минимизации рисков оппортунистического поведения; обеспечение бесперебойности поставок за счет установления контроля над всеми либо несколькими стадиями производственной цепи; получение экономии за счет реализации эффекта масштаба (при «жесткой» интеграции) без дополнительных затрат по согласованию стандартов производства и форм его организации; получение монопольных выгод за счет создания картеля (при «мягких» формах интеграции). Данные мотивы соответственно формируются под влиянием факторов: наличие положительного эффекта масштаба; наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта; сравнительно более выгодное финансовое положение потенциального участника интеграции; близкое географическое расположение; наличие свободных финансовых ресурсов; высокий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации); симметричность по издержкам и производственным мощностям; низкий уровень дифференцированности продукции; наличие возможности взаимодействия на нескольких разнородных рынках сбыта.

*Транзакционная цель взаимодействия* детерминируется мотивами: избежание потерь вследствие сокращения спроса из-за отсутствия достоверной информации о поставщиках, торговцах, условиях производства и / или реализации товара, издержках производства и / или реализации товара, ценах, качестве товара; снижение рисков недобросовестного поведения партнера засчет интернализации транзакций; снижение риска потерь инвестированных в специфические активы средств в случае недобросовестного поведения партнёра; увеличение инвестиций в специфические активы; снижение затрат, связанных с необходимостью пересмотра существенных условий контракта в связи с часто изменяющимися условиями хозяйствования; снижение рисков недобросовестного поведения партнера засчет интернализации транзакций. Указанные мотивы соответственно определяются факторами: информационная асимметричность; наличие риска оппортунистического поведения; высокий уровень специфичности используемых в производственном процессе активов; высокий уровень неопределенности условий хозяйствования; высокая частота транзакций между субъектами хозяйствования. Названные цели интеграции обусловили выбор критериев её эффективности: 1) рост рыночной власти взаимодействующих организаций; 2) снижение транзакционных издержек и рисков; 3) рост инвестиций в специфические активы предприятия; 4) рост операционной эффективности за счет снижения издержек производства и повышение эффективности использования ресурсов вследствие реализации эффекта масштаба и опыта, синергетического эффекта интеграции.

Обобщая результаты проведенного исследования формирования теоретических основ выбора эффективной формы интеграции промышленных

предприятий Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования, целесообразно изобразить их графически в виде схемы (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Схематическое представление теоретических основ формирования предпосылок выбора эффективных форм интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования**

*Источник:* разработано автором.

Проведенный анализ имеющихся в научной литературе подходов к влиянию выделенных факторов на формирование мотивов, целей интеграции и выбор её форм, позволил сформулировать основные условия предпочтительности выбора форм интеграции промышленных предприятий, которые могут быть использованы в качестве практических рекомендаций руководителями, собственниками промышленных предприятий, а также органами государственного управления при определении наиболее эффективной и целесообразной формы интеграции. Условиями предпочтительности выбора форм интеграции являются:

- «жестких» («иерархических») вертикальных форм интеграции: высокие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной неразвитости рынков, низкой дисциплины договорных отношений и неэффективности механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного

характера, например, в силу их директивного установления или монополизации);

- «жестких» («иерархических») *горизонтальных форм интеграции*: 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);

- «жестких» («иерархических») *конгломератных форм интеграции*: 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);

- «мягких» *вертикальных форм интеграции*: низкие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной развитости рынков (например, зарубежных), хорошей дисциплины договорных отношений, высокой эффективности судебной системы; а) эффективное функционирование ценового механизма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации); б) высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие существенных ограничений на доступ к капиталу);

- «мягких» *горизонтальных форм интеграции*: снижение потенциальной или фактической прибыльности деятельности олигополистов в результате усиления конкуренции; невозможность достижения преследуемых целей хозяйственной деятельности иным способом (например, путем согласованных действий, иерархической интеграции и др.); неэффективность антимонопольного регулирования;

- «мягких» *координационных форм интеграции*: наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных действий значения структурных факторов рынка, характеристик участников сговора и макроэкономических условий;

- «мягких» *сетевых форм интеграции*: наличие проблемы двойной маргинализации; наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса; высокие барьеры входа на рынок; высокая частота ценового взаимодействия организаций; высокая информационная прозрачность рынка; малое количество конкурентов, обладающих большими рыночными долями; близкое географическое расположение; взаимодополняемость по мощностям; наличие возможности / необходимости взаимодействовать на нескольких разнородных рынках сбыта; высокий уровень неопределенности условий хозяйствования; макроэкономический спад (цикличность экономического развития).



Таким образом, в результате проведенного исследования разработаны теоретические основы выбора эффективных форм интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь, включающие укрупненную классификацию форм интеграции, классификацию факторов внешней и внутренней среды предприятия, оказывающих влияние на принятие решения об интеграции, выбор форм интеграции и формирующих её целевую направленность, совокупность условий предпочтительности выбора форм интеграции промышленных предприятий. Разработанные теоретические положения позволяют на основе учета специфики структуры рынка, характеристик взаимодействия участников рынка, территориального размещения, экономических условий функционирования и других факторов, влияющих на деятельность предприятий в современных условиях хозяйствования, осуществлять обоснованный выбор эффективной формы их интеграции, позволяющей повысить эффективность промышленного комплекса республики и активизировать инновационное развитие национальной экономики.

#### *Список литературы*

1. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : ИЧП «Изд-во Магистр», 1998. – 320 с.
2. Бутыркин, А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А. Я. Бутыркин. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
3. Васильева, С. В. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие / С. В. Васильева, А. Г. Секисов. – Чита : ЧитГУ, 2011. – 125 с.
4. Волкова, Ю. А. Интеграция субъектов хозяйствования в современных условиях: сущность, отличительные характеристики и классификация основных форм / Ю. А. Волкова // Вестн. ГГТУ им. П. О. Сухого. – 2017. – № 3. – С. 65–74.
5. Волкова, Ю. А. Теоретические аспекты возникновения вертикальных ценовых соглашений на товарных рынках / Ю. А. Волкова // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст : сб. науч. ст. В 2 ч. Ч. 1 / ГрГУ им. Я. Купалы ; редкол.: В. С. Фатеев (гл. ред.), Д. В. Примшиц (зам. гл. ред.) [и др.]. – Гродно : ГрГУ, 2013. – С. 165–170.
6. Волкова, Ю. А. Эффективность интеграции организаций в форме холдингов: пример Республики Беларусь / Ю. А. Волкова, Н. П. Драгун // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – Т. 13, вып. 6. – С. 1045–1056.
7. Ивановская, И. В. Ценовой створ товаропроизводителей: выявление и предупреждение (на примере рынков продукции деревообработки Республики Беларусь) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. В. Ивановская ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2013. – 28 с.
8. Кабраль, Л. М. Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Л. М. Б. Кабраль ; пер. с англ. А. Д. Шведа. – Минск : Новое знание, 2003. – 356 с.
9. Кириллина, А. Г. Интеграционные стратегии повышения конкурентоспособности субъектов предпринимательства на примере алмазодобывающих компаний : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Г. Кириллина ; Моск. фин.-пром. акад. – М., 2009. – 27 с.
10. Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты : учеб. / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

11. Макаров, Д. А. Совершенствование механизма управления интеграционной деятельностью промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. А. Макаров ; Рос. гос. пед. ун-т им. А. И. Герцена. – СПб., 2009. – 27 с.
12. Михина, И. С. Методическое обеспечение анализа экономических предпосылок и последствий интеграционных процессов в хлебопекарной промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. С. Михина ; Тихоокеан. гос. экон. ун-т. – Владивосток, 2011. – 23 с.
13. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года, утв. Протоколом заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 10 февр. 2015 г., № 3 // Экономический бюллетень Науч.-исслед. экон. института М-ва экон. Респ. Беларусь. – 2015. – № 4 (214). – С. 6–99.
14. Портер, М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
15. Розанова, Н. М. Теория отраслевых рынков : учеб. пособие для бакалавров / Н. М. Розанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Юрайт», 2014. – 795 с. – (Серия «Бакалавр. Углубленный курс»).
16. Стрельцов, Б. Е. Моделирование механизма формирования и оценка эффективности функционирования вертикально интегрированных производственных структур / Б. Е. Стрельцов, Б. А. Шиянов, В. Л. Бурковский // Вестн. Воронеж. гос. техн. ун-та. – 2010. – Т. 6, № 1. – С. 58–63.
17. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль ; пер. с англ. ; под ред. В. М. Гальперина, Л. С. Тарасевича. – СПб. : Экономическая школа, 1996. – 745 с.
18. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон ; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катъкало ; пер. с англ. Ю. Е. Благова [и др.]. – СПб. : Лениздат ; CEV Press, 1996. – 702 с., ил.
19. Шерер, Д. Структура отраслевых рынков / Д. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1997. – 698 с.

**Y. Volkova<sup>16</sup>**

## **SELECTION OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES INTEGRATIONS FORM AS A FACTOR OF ACTIVATING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

**Abstract.** In the article presented the authorial approach to the classification of industrial enterprises integrations form, the factors of the external and internal environment of the enterprise that form the prerequisites for the integration of industrial enterprises are considered. Theoretical bases of a choice of effective industrial enterprises integrations forms as a factor of activation of innovative development of national economy in the Republic of Belarus are developed.

**Keywords:** integration of industrial enterprises, forms of integration, integration factors, innovative development.

---

<sup>16</sup> Senior Lecturer of the Department of Economics in the Sukhoi State Technical University of Gomel. E-mail: volkova.gstu@gmail.com.