

го субъекта в институциональной матрице. Предпринимательство находится сейчас на грани бифуркации, когда будущее его четко не определено, но перемены неизбежны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, А.И. Экономическая энциклопедия /А.И. Абалкин и др.; под ред. А.И.Абалкина и Ф.И. Шамханова. – М.: Экономика. – 1999. – 987 с. 5. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политика / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск: МФЦП, 2002. – 1008 с.
2. Вебер, М. История хозяйства: Город. Текст. / Пер. с нем. / Под ред. И. Гревса. – М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле, 2001. – 576 с.
3. Заславская, Т.И. Авангард российского делового сообщества: гендерный аспект (статья первая). Экономическая социология / Соц. иссл. – 2006. – № 4. – С. 25–37.
4. Никитенко, П.Г. Социодинамика Беларуси, России и Украины: политико-экономический аспект / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников; Ин-т экономики Нац. акад. Наук Беларуси. – Минск: Беларуская навука, 2010. – 557 с.
5. Солодовников, С.Ю. Политико-экономическое исследование сущности социального капитала / С.Ю.Солодовников // Экономика и банки. – 2012. – № 1. – С. 14–20.
6. Хизрич, Р. Предпринимательство [Текст] / М. Питерс, Р. Хизрич. – М.: Прогресс, 2009. – 204 с.

**Вайлунова Ю.Г.**, м. э. н., аспирант  
УО «Витебский государственный технологический университет»  
г. Витебск, Республика Беларусь  
Yulia\_KG@tut.by

### ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕС-СУБЪЕКТОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В условиях рыночной экономики наблюдается динамика развития интеграционных взаимодействий под влиянием конкуренции и требований научно-технического прогресса. Процессы глобализации обуславливают рост взаимосвязей и взаимодействия бизнес-субъектов. В настоящее время идет интенсивный процесс налаживания новых интеграционных связей, организации нового партнерства между бизнес-субъектами.

Актуальность темы состоит в том, что в условиях жесткой конкурентной борьбы возникает потребность в налаживании эффективного взаимоотношения, интеграционного взаимодействия между предприятиями-партнерами.

В зарубежной экономической науке проблема интеграции хозяйствующих субъектов получила разработку в трудах неоклассиков (Р. Борк, Р. Блэйр, Д. Казерман, Дж. Викерс, Р. Винтер, Х. Марвел, Дж. Спенглер и др.) и представителей неинституционального направления (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, О. Уильямсон, А. Алчайн, Х. Демсетц и др.).

Теоретические вопросы взаимодействия предприятий, кооперации производства в условиях плановой экономики рассматривались в работах Л.Я. Дончака, Е.И. Карлика, Е.М. Градова, В.С. Кабакова и др. В формировании современных представлений о взаимодействии предприятий в рыночной экономике внесли вклад работы Р.Б. Авдашевой, Ю. Винслава, А.Р. Горбунова, Т. Долгопятовой, Е.Г. Нестеренко, В. Крюкова, Д.Л. Турчака, С. Е. Барютина, А.Н. Майзеля, Н.С. Пивоварова, П.В. Забелина, Ю.А. Львова и др. В Беларуси исследования в области партнерских взаимоотношений, интеграционных связей проводят И.Л. Акулич, Г.А. Веденин, В.С. Фадеев, Г.А. Яшева и др.

Концептуально понятие «интеграция» сформировалось лишь во второй половине XX века под воздействием активно-го процесса теоретических и практических поисков модели развития современных государств, бизнес-структур в рамках глобализирующегося пространства их взаимозависимости и взаимодействия.

Обобщив мнения ученых (Э. Хааса, Б. Розамонда, М. Ходжеса, К. Дойча, У. Уолласа, М. Алешина, А.М. Гатаулина, М. Мескона, А. Альберта, Ф. Хедоури, О.А. Родионовой, В.Е. Рыбалкина, Л.И. Абалкина, Г.С. Вечканова, Г. Шишковой и др.), можно заключить, что интеграция – это объединение субъектов хозяйствования, их интересов, ресурсов с целью развития корпоративных отношений во внутренней среде предприятия (формирование связей между цепочками ценностей подразделений внутри предприятия), интеграционных связей, формальных и неформальных взаимоотношений между стейкхолдерами по цепочке создания ценности, между предприятиями отрасли и между отраслями (на основе концепции сотрудничества / соперничества (cooperation / competition) для формирования и поддержания устойчивых конкурентных преимуществ, что обеспечивает долгосрочную конкурентоспособность и эффективность.

Основным отличием данного определения является акцент на добровольность объединения и развитие неформальных горизонтальных и вертикальных связей по цепочке создания ценности.

Интеграционное взаимодействие бизнес-субъектов в рыночной экономике должно приводить к созданию бизнес-структуры, под которой будем понимать систему сложившихся взаимоотношений между равноправными и независимыми партнерами – бизнес-субъектами, способными одновременно реализовывать как конкурентные стратегии (концепция конкуренции – competition), так и стратегии, направленные на сотрудничество (концепция cooperation).

Концепция со-конкуренции (coopetition) была разработана Бранденбургером и Нейлбаффом в середине 1990-х годов [3], [4, с. 57–71]. Если раньше конкуренция и сотрудничество рассматривались как две противоположные стороны, то сей-

час успех фирмы часто определяется ее способностью одновременно реализовывать как конкурентные стратегии, так и стратегии, направленные на сотрудничество [5, с. 110–141].

Принципами интеграционного взаимодействия бизнес-субъектов в рыночной экономике являются:

- добровольность вступления в интеграционную бизнес-структуру;
- партнерские отношения (взаимный интерес) между бизнес-субъектами;
- равноправие членов (в т. ч. на получение благ от делового сообщества);
- консолидация общих и индивидуальных целей;
- доверие между бизнес-партнерами.

Развитие интеграционного взаимодействия бизнес-субъектов в рыночной экономике предполагает формирование мягкой формы интеграции.

Организационные формы интеграции компаний можно условно разделить на «жесткие» и «мягкие». К жестким формам относятся концерн, трест, а к мягким, прежде всего, ассоциация, стратегический альянс, кластер.

«Мягкие» формы предусматривают сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности организаций-участников, поэтому сетевая структура должна базироваться именно на «мягкой» форме интеграции, предполагающей объединение на корпоративной основе и сохранение самостоятельности.

Интеграция субъектов хозяйствования предполагает формирование и развитие интеграционных связей, которые можно классифицировать следующим образом.

В зависимости от субъекта взаимодействия: **горизонтальные** и **вертикальные**.

**Вертикальные связи** – это установление взаимоотношений с предприятием-поставщиком (интеграция вниз) или предприятием-потребителем (интеграция вверх) продукции или услуг данного предприятия. К вертикальной интеграции относятся также интеграция производства и сети сбытовых предприятий, т.е. речь идет об укреплении связей между смежными звеньями технологической и распределительно-сбытовой цепочек (цепочек создания ценности).

**Горизонтальные связи** – это установление взаимоотношений с предприятиями, производящими аналогичную продукцию, т. е. сотрудничество с конкурентами (концепция cooperation) [1, с. 30–36].

В зависимости от типа взаимоотношений: **формальные** (деловые, официальные) и **неформальные** (личные неофициальные) связи.

**Формальные** и **неформальные** отношения находятся в тесной взаимосвязи и взаимодействии, их формирование должно базироваться на концепции маркетинга партнерских отношений и маркетинга доверия. В настоящее время, в условиях глобализации, необходимо развивать неформальные горизонтальные и вертикальные связи.

Интеграционное взаимодействие можно рассматривать и развивать на следующих уровнях.

**На уровне предприятия** (формирование внутренних корпоративных отношений) Значимость интеграционных связей во внутренней среде и с партнерами в экономическом развитии и повышении конкурентоспособности отмечают У.К. Митчелл, М. Портер и др. Например, М. Портер утверждает, что активные коммуникации между участниками рынка могут стать важным ресурсом для инноваций и зарождения конкурентных преимуществ [2].

**На уровне партнеров** по бизнесу (интеграционное взаимодействие с заинтересованными сторонами – стейкхолдерами предприятия).

**На уровне отрасли и/или между отраслями** (создание интеграционных бизнес-структур в различных формах). Развитие интеграционных взаимодействий обеспечивает ряд благоприятных условий для бизнес-субъектов.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает бизнес-субъектам более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям, а также позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение предприятий создает привилегированные условия для предприятий-участников экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции иных фирм.

В-третьих, интеграционные связи позволяют его участникам совместно решать наиболее острые задачи.

В качестве основных аспектов формирования конкурентного преимущества предприятия на базе развития интеграционного взаимодействия можно выделить:

- создание и перманентное расширение баз данных ключевых партнеров на предприятии;
- формирование необходимой технической базы (компьютеры, периферийные устройства и программное обеспечение);
- организация деятельности подразделения и отдельных менеджеров по управлению взаимоотношениями с заинтересованными сторонами;
- разработка и корректировка планов по взаимодействию с ключевыми клиентами, с учетом их деловых и личностных особенностей;
- регулярное проведение маркетинговых исследований в рамках клиентской базы с целью выявления изменений в структуре и характере предпочтений ключевых клиентов;
- развивать сотрудничество в маркетинге;
- формирование отношений сотрудничества в инновационной сфере;
- создание интеграционного взаимодействия с образовательными учреждениями;
- развитие интеграционных связей во внутренней среде предприятия.

Таким образом, вышеперечисленные направления, при должном уровне их проработки, могут позволить предприятию развивать интеграционные процессы. Любое предприятие нуждается в эффективных интеграционных взаимодействиях –

это является главным условием его благополучного функционирования в рамках того или иного фрагмента целостного хозяйственного процесса, а также условием повышения конкурентоспособности бизнес-субъектов.

#### ЛИТЕРАТУРА

2. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Brandenburger, Adam M., Nalebuff Barry J. Co-opetition: A Revolutionary Mindset that Combines Competition and Cooperation. / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. – Currency Doudleday. – 1998. – 288 p.
4. Brandenburger, Adam M., Nalebuff Barr y J. The Right Game: Use Game Theory to Shape Strategy. / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. // Harvard Business Review, July-August. – 1995. – P. 57–71.
5. Lado A.G., Boyd N.G., Hanlon S.C. (1997) Competition, Cooperation and the Search for Economic Rents: A Syncretic Model / A.G. Lado, N.G. Boyd, S.C. Hanlon // The Academy of Management Review. – 22 (1). – P. 110–141.
1. Иванов, Ю.В. Интеграция предприятий [Электронный ресурс] / Ю.В. Иванов. – 2013. Российское предпринимательство. – 2000. – № 10 (10). – С. 30–36. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/9152/> – Дата доступа: 17.02.2014.

**Герасимчик Н. В.**, к.э.н., доцент

УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»  
г. Гомель, Республика Беларусь

### КОНЪЮНКТУРНАЯ ПОЛИТИКА И ПРИОРИТЕТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Экономическая конъюнктура отражает экономическую обстановку, временную ситуацию в мировом хозяйстве или хозяйстве страны, региона или на товарном рынке и зависит от общеэкономических, политических, социальных, технических, эколого-природных и других факторов, и наиболее характерными ее состояниями считаются повышательная, высокая, понижательная, низкая.

Систематическое изучение экономической конъюнктуры позволяет выработать определенную конъюнктурную политику, которая представляет собой совокупность приоритетов и принципов развития национальной экономики, систему средств и методов воздействия на экономическую конъюнктуру.

Конъюнктурная политика, в центре которой вопросы что производить? сколько? и для кого?, должна учитывать как тенденции самого рынка и потребности покупателей, так и собственно производства.

По оценкам специалистов в мировой экономике сложилась ситуация, когда объем совокупного предложения товаров (услуг) в 2 раза превышает объем совокупного спроса.

Реальная структура производства может отклоняться от экономически эффективной и оптимальной. Эти отклонения обуславливаются традиционно сложившимся комплексом отраслей в национальной экономике, структуру которых сложно изменить в краткосрочном периоде, монополизацией производства, несовершенством информации производителей о величине спроса и предложения, приоритетами и ошибками государственной экономической политики, приводящими к неэффективному распределению ограниченных ресурсов между государственными и негосударственными предприятиями, негибкостью цен, ослаблением инновационной и инвестиционной деятельности и т. д.

Только в аналитической оценке ситуации в этих сферах и процессах можно выработать эффективную стратегию и тактику развития ключевых направлений национального производства, использования ограниченных ресурсов, их альтернативного применения, с одной стороны, а с другой – наполнить внутренний рынок качественными товарами и утвердиться на высоко конкурентных рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Современное мировое производство находится под воздействием глобальных интеграционных процессов, объединяющих нередко в единый производственный процесс для выпуска сложной новой продукции производства ряда отраслей и стран. Эти интеграционные процессы обусловлены крупными расходами на НИОКР при создании новой продукции и необходимостью организации выпуска ее в значительных масштабах.

Рынки отдельных стран не в состоянии обеспечить достаточный уровень сбыта. Поэтому выпуск новой продукции с самого начала рассчитан не только на внутренний, но и на внешний рынок. Кроме того, учитываются абсолютные и сравнительные преимущества производства и обмена между странами, которые предопределяют как специализацию, так и кооперационные процессы в мировом производстве.

С производственной специализацией и кооперированием тесно связана научная специализация и интернационализация научно-технической деятельности. НИОКР, требующие огромных инвестиций, бывают не под силу даже крупным фирмам. Компании разных стран объединяются для проведения совместных научных и проектных работ («евроматик», «евроробот», «евробио», «евроком», «еврорейл» и другие). Обмен научно-технической информацией, результатами исследований реализуется через международную торговлю патентами и лицензиями, формы технологического трансфера.

Таким образом, современные тенденции общественного развития и кооперации труда в мирохозяйственных отношениях свидетельствуют об углублении и расширении взаимодействия экономики разных стран, интернационализации хозяйственной жизни. Такое взаимодействие стран способствует более рациональному и эффективному использованию