

УДК 65.01:334.021

**С. В. Шишло, В. А. Усевич, О. А. Савчик**

Белорусский государственный технологический университет

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
КВАЗИИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР**

В статье рассматриваются теоретические аспекты функционирования квазиинтеграционных структур. Авторы прослеживают эволюцию категории «экономическая интеграция», отмечают отличительные смысловые особенности понятия и проводят сравнительный анализ содержания и сущности категории. В ходе теоретического исследования осуществляется переход в сторону квазиинтеграции как объективного и естественного процесса, формы и разновидности экономической интеграции, которая порождается глобализацией экономики. В статье проводится тесная связь между существованием квазиинтеграционных образований и институциональной теорией. В силу этого они рассматриваются как институциональные структуры с преимущественно нетипизированными хозяйственными связями. Это позволяет концентрировать в подобных структурах рыночную власть предприятий, управлять устойчивым развитием участников квазиинтеграционного образования, формировать доверительные сетевые взаимоотношения и в силу этого достигать экономического самоуправления и саморегулирования, определенного уровня самоорганизации. Логика изложения приводит авторов к анализу основных видов квазиинтеграционных образований, встречающихся в реальной хозяйственной практике, а также к исследованию их специфики и перспектив создания такого рода структур. С учетом этого квазиинтеграционные структуры представляют собой альтернативную форму рациональной организации экономики с ориентацией на эффективное развитие хозяйственных взаимосвязей и межфирменного взаимодействия.

**Ключевые слова:** экономическая интеграция, координация, институционализм, транзакционные издержки, квазиинтеграция, кластер, виртуальное предприятие.

**S. V. Shishlo, V. A. Usevich, O. A. Savchik**

Belarusian State Technological University

**THEORETICAL ASPECTS  
OF QUASI-INTEGRATION STRUCTURES FUNCTIONING**

The article presents theoretical aspects of quasi-integration structures functioning. The authors track the evolution of category “economic integration”, denote distinguishing notional specialty and analyze intension and essence of category. During the theoretical research are made some conclusions that quasi-integration is objective and natural process as well as form and variant of economic integration that is originated by globalization of economics. This paper provides close relationship between the existence of quasi-integration formations and institutional theory. Because of this, they are treated as institutional structures with predominantly normative not typed economic ties. This allows us to concentrate market power enterprises in such structures, to manage the sustainable development of the participants in quasi-integration structures, build trusting network relationships and thereby achieve economic self-management and self-regulation, a certain level of self-organization. The logic of narrative leads the authors to the analysis of the main types of quasi-integration formations that occur in the real business practices; explore their specificity and prospects for the creation of such structures. On this basis is concluded that the quasi-integration structures represent an alternative form of rational organization of the economy with a focus on the effective development of business relationships and inter-firm cooperation.

**Key words:** economic integration, coordination, institutionalism, transaction costs, quasi-integration, cluster, virtual enterprise.

**Введение.** Сегодня одной из важнейших составляющих обеспечения устойчивого функционирования фирм является организация взаимосвязи между предприятиями, выявление совместных точек роста и разрешение межфирменных разногласий, выстраивание цепей добавленных стоимостей и «извлечения прибыли». Один из способов достижения поставленных целей – экономическая интеграция фирм.

**Основная часть.** В 30-х гг. XX в. экономическая интеграция рассматривалась на базе теории фирмы, что позволило трактовать данный процесс как технико-технологическую интеграцию, позволяющую получить экономию на масштабах производства.

В 70-х гг. прошлого века существовало несколько подходов, один из которых трактовал интеграцию общественного производства как

соединение и планомерную координацию усилий предприятий, коллективов, отраслей в целях наиболее успешного решения важнейших социально-экономических задач по дальнейшему подъему производительных сил, достижению наивысшего научно-технического уровня. Другой подход предполагал, что «интеграция производства – это соединение, объединение, слияние отдельных отраслей экономики, их частей и единиц в новое единство». Еще одна точка зрения основывалась на том, что интеграция представляет собой органическое сочетание различных видов производств и организаций в единый комплекс.

В 80-х гг. XX в. наблюдается дальнейшая эволюция категории «интеграция» и данный термин теперь трактуется как сложный, диалектически противоречивый процесс, отражающий одну из форм общественного воспроизводства. В этот период конкретизируется сущность экономической интеграции, определяются формы всевозможных структур интеграционного типа (концерны, конгломераты, производственные объединения и комплексы) [1].

В 1990-х гг. эволюция понятия «экономическая интеграция» продолжается на основе теории институционализма, разработанной Р. Коузом, К. Эрроу, Д. Нортон, О. Уильямсом, Г. Кленером. Под экономической интеграцией понимаются такие взаимоотношения между организациями, которые позволяют обеспечить долгосрочное сближение их генеральных целей [2].

Интеграция в данном случае базируется на теории транзакционных издержек. Первоначально транзакционные издержки были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом». Позднее это понятие приобрело более широкий смысл [2]. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких как фирмы) также не свободно от трений и потерь [2]. По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана, транзакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению [2]. По мнению О. Уильямса, транзакции различаются по трем главным признакам – степени их специфичности, повторяемости и неопределенности [2]. С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничи-

ваться составлением простейших контрактов [2]. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше транзакционные издержки и сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками [2].

Так же следует рассмотреть подход к теории международной экономической интеграции, где данная категория представляет собой управляемый процесс сближения и сращивания в единый хозяйственный комплекс национальных экономик, базирующихся на экономической интеграции хозяйствующих субъектов и международном разделении труда. Основными формами международной экономической интеграции являются зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз и т. п.

Таким образом, экономическая интеграция – это особая форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил, которые в условиях НТР характеризуются все более активным применением научных знаний.

В современных условиях экономической интеграция фирм базируется на трех подходах: формирование интеграционных структур иерархического характера; создание квазиинтеграционных структур; построение интеграционных структур для контроля над организациями посредством финансовых механизмов.

Строгоиерархические интеграционные структуры характеризуются стройной системой управления, ясным механизмом распределения и перераспределения добавленной стоимости, внедрением инноваций и т. п. [3–5].

Активное изучение финансовой интеграции организаций проводилось в 80-х гг. XX в. Обобщение результатов данных исследований по проблемам корпоративных слияний и поглощений свидетельствовало о том, что примерно в половине случаев они заканчиваются неудачей, приводя к значительным потерям по всему спектру активов компании – от финансов до репутации [6]. Более поздние исследования говорят о том, что количество неудачных слияний и поглощений значительно превосходит количество успешных.

Квазиинтеграционные объединения в отличие от предыдущих структур не имеют четко выраженной структуры и представляют определенный интерес в связи с их возрастающей ролью в международной экономике. Формирование данного типа структур основывается на использовании как нормативно-типизированных, так и нетипизированных хозяйственных связей, что способствует возникновению следующих особенностей:

– высокая рыночная власть предприятия. Это привело к тому, что большинство экономистов пытаются объяснить данный тип интеграции как одну из форм проявления монополии [7];

– обеспечение устойчивого развития социально-экономических систем путем эффективного применения экономических ресурсов. При этом механизм использования основан как на внутриинтеграционной конкуренции, когда субъекты системы за счет более продуктивного использования факторов производства стремятся получить значительную часть добавленной стоимости, так и на конкуренции между интеграционными системами, вынуждающими субъектов повышать эффективность собственного функционирования;

– частное урегулирование конфликтов, способствующее стабильности системы. Интеграция балансирует интересы и позволяет достичь эффективного процесса принятия решения с помощью заключения долгосрочных контрактов между владельцами независимых компаний (активов);

– доверительные отношения между предприятиями. Источниками доверия выступают дружественные отношения, возникшие из длительного взаимодействия или рекомендации сторонних организаций; интересы, когда доверие к контрагенту основывается на оценке его выгод и потерь от ослабления партнера; этические ценности и нормы, что разделяются партнером и порождают заслуживающее доверия поведение.

Возможно выделить следующие виды квазиинтеграции:

1) неполная квазиинтеграция. Независимые компании не связаны с ведущей отношениями собственности и могут иметь деловые связи с другими фирмами, помимо ведущей компании;

2) сетевая модель управления, которая позволяет эффективно использовать аутсорсинг, тем самым снижать издержки, не связанные с производством продукции (транспортировкой, складированием, маркетинговыми исследованиями и т. п.), повышать качество выпускаемой продукции. К угрозам использования данной модели относят особенности государственного регулирования деятельности малых и средних предприятий, передачи непрофильных операций;

3) проектная и зонтичная модели направлены на внедрение новых технологий, продуктов, услуг, обучение и развитие компетенций персонала и т. п. Основными угрозами внедрения данных моделей управления являются формы и уровень развития науки и образования, наличие поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие производства высокотехнологичного оборудования, отвечающего современному уровню развития науки и техники;

4) виртуальная организация, о которой можно говорить как об одной из форм квазиинтеграции, воплощающей основные достоинства этого явления. Виртуальную организацию можно определить как добровольную временную форму кооперации нескольких, как правило, независимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающую благодаря оптимизации системы производства благ большую выгоду клиентам. Виртуальное предприятие как временная форма кооперации, основанная на использовании информационных технологий, способно обеспечивать выгоду клиентам. Это достигается благодаря оптимизации системы производства благ на основе доверительного объединения ресурсов и компетенций партнеров, входящих в сеть. Именно за счет этого достигается синергический эффект и экономия затрат ресурсов. Важнейшей характеристикой виртуальной организации является гибкая, адаптивная, динамичная сетевая структура. Поскольку такая сеть не существует в реальном физическом пространстве, а создается путем информационной интеграции ресурсов партнеров, ее нередко называют квазипредприятием. В то же время виртуальное предприятие объединяет цели, культуру, традиции, ресурсы, опыт ряда предприятий-партнеров, координируя их развитие и представляя собой «предприятие над предприятиями»;

5) кластерная модель направлена на устойчивое развитие как отдельного предприятия, так и региона в целом. Понятие коинтеграции более точно определяет кластер, чем понятие интеграции. Термин следует использовать в том же значении, что и интеграция, но только с одним дополнительным нюансом: объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними, проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров при условии, что соотношение частей системы должно быть постоянным, хотя сами части могут непрерывно изменяться.

**Заключение.** Таким образом, современное развитие мировой экономики требует использования рациональных способов формирования взаимосвязей, выгодного межфирменного взаимодействия. Одной из возможных форм организации такого соединения усилий является создание квазиинтеграционных структур. Выбор формы данного объединения зависит, в первую очередь, от общей цели создания и функционирования группы взаимодействующих фирм,

а также ряда факторов, к которым относятся уровень рыночной власти, устойчивость социально-экономической системы, уровень разви-

тия техники и технологии, степень инновационности экономики, эффективность сотрудничества и урегулирования конфликтов.

### Литература

1. Овчинников В. Н. Интеграция общественного производства на селе. Ростов/нД: Ростовский ун-т, 1974. 224 с.
2. Капельюшников Р. И. Теория транзакционных издержек [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/10623>. Дата доступа: 03.08.2013.
3. Конышев О. В. Управление организационно-финансовым взаимодействием участников интегрированных субъектов хозяйствования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2002. 30 с.
4. Авдашева С. Б. Бизнес-группы в российской промышленности // Вопросы экономики. 2004. № 5. С. 85–98.
5. Попов А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2005. 31 с.
6. Pritchett P. After the Merger. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin, 1985. 257 p.
7. Деменьтев В. Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории // Вестник ГГУ. 2001. № 1 (2). С. 84–95.

### References

1. Ovchinnikov V. N. *Integratsiya obshchestvennogo proizvodstva na sele* [Integration of public production in village]. Rostov-on-Don, Rostovskiy Universitet Publ., 1974. 224 p.
2. Kapeljushnikov R. I. *Teoriya transaktsionnyh izderzhhek* [Theory of transaction costs]. Available at: <http://www.libertarium.ru/10623> (accessed 03.08.2013).
3. Konyshov O. V. *Upravlenie organizacionno-finansovym vzaimodeystviem uchastnikov integrirovannykh subyektov hozyaystvovaniya: avtoref. dis. kand. econ. nauk* [Managing organizational and financial interaction of the participants of integrated business entities. Abstract of thesis cand. of econ. sci.]. Orel, 2002. 30 p.
4. Avdasheva S. B. Business groups in Russian industry. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2004, no. 5, pp. 85–98 (in Russian).
5. Popov A. A. *Integratsiya hozyaystvuyushchikh sub'yektov v rynochnoy ekonomike: avtoref. dis. kand. econ. nauk* [Integration of economic entities in the market economy: Cand. diss.]. Voronezh, 2005. 31 p.
6. Pritchett P. After the Merger. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin, 1985. 257 p.
7. Demen'tev V. E. Quasi-integration in the focus of institutional theory. *Vestnik GGU* [Bulletin of GSU], 2001, no. 1 (2), pp. 84–95 (in Russian).

### Информация об авторах

**Шишло Сергей Валерьевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и маркетинга. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: [shmill@yandex.by](mailto:shmill@yandex.by)

**Усевич Виктория Анатольевна** – старший преподаватель кафедры экономической теории и маркетинга. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: [uvita@yandex.by](mailto:uvita@yandex.by)

**Савчик Ольга Александровна** – студентка. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: [shmill@yandex.by](mailto:shmill@yandex.by)

### Information about the authors

**Shishlo Sergey Valery'evich** – Ph. D. Economics, Assistant Professor, the Department of Economics and Marketing. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: [shmill@yandex.by](mailto:shmill@yandex.by)

**Usevich Viktoriya Anatol'yevna** – senior lecturer, the Department of Economics and Marketing. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: [uvita@yandex.by](mailto:uvita@yandex.by)

**Savchik Olga Aleksandrovna** – student. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: [shmill@yandex.by](mailto:shmill@yandex.by)

Поступила 04.03.201