

образование): сборник научных трудов. – Белово: Изд-во КемГТУ, 2002. – С.35-41.

2. Система показателей оценки геоэкономического потенциала региона / Чувилова О.Н. // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №4.

*Ю.А. Волкова*

*УО «Гомельский государственный технический университет  
им. П.О. Сухого»*

*(Республика Беларусь, Гомель)*

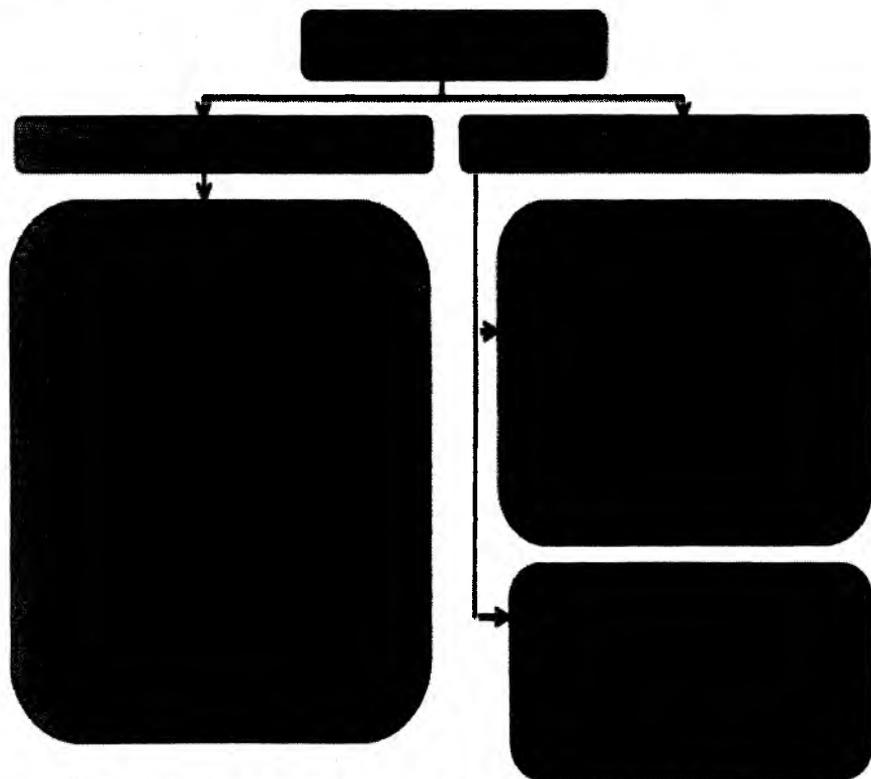
## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Существование вертикальных взаимодействий субъектов хозяйствования в процессе производства и реализации товаров обусловлено природой производственного процесса: цепочка движения товара от сырья до готового продукта, приобретаемого потребителем, может насчитывать несколько звеньев, находящихся в рамках как одного субъекта как хозяйствования, так и нескольких. В новой институциональной теории отношения, возникающие при переходе продукта с одной стадии цепочки создания ценности на другую, принято разделять на три формы: фирма, гибрид, рынок. Соответственно, при отношениях типа «фирма» все стадии процесса производства и реализации товара сосредоточены внутри одной организации; при отношениях типа «рынок» все либо часть стадий принадлежат разным организациям, а передача изготавливаемого продукта между данными стадиями осуществляется посредством обычных разовых рыночных контрактов. Гибридная форма вертикальных институциональных отношений, предполагающая, с одной стороны, проведение совместной согласованной стратегии в отношении условий создания и реализации товара, но сохраняющая, с другой стороны, автономность участников взаимодействий, образует множество вертикальных ограничивающих контрактов.

В рамках сравнительного анализа указанных форм вертикальных взаимодействий целесообразно ответить на следующие вопросы: чем определяется выбор той или иной формы взаимодействия? Что побуждает субъекты хозяйствования отдавать предпочтения не обычным разовым контрактам, а устанавливать длительные деловые отношения на

основе комплекса ценовых и неценовых вертикальных соглашений либо объединятся, создавая новую производственно-хозяйственную структуру? Каковы последствия для общественного благосостояния выбора различных форм вертикальных взаимодействий?

Так проведенный в рамках указанных направлений анализ позволил определить ряд стимулов, побуждающих субъекты хозяйствования делать выбор в пользу форм взаимодействия «гибрид» и «фирма», отличных от обычных разовых контрактных отношений типа «рынок» (рисунок).



Стимулы для выбора различных форм вертикальных взаимодействий

В результате проведенного исследования определено, что выбор той или иной формы вертикального взаимодействия субъектами хозяй-

ствования также определяется преимуществами и недостатками каждого способа контрактации (таблица).

Таким образом, установлено наличие различных форм вертикального взаимодействия субъектов хозяйствования в процессе создания ценности конечного продукта. В частности, выделено наличие форм «фирма», «гибрид» и «рынок», различающихся теснотой связи субъектов хозяйствования в процессе взаимодействия. Также установлено, что выбор той или иной формы вертикального взаимодействия субъектами хозяйствования определяется не только рядом стимулов к взаимодействию в рамках более тесной формы с целью преодоления «провалов рынка», преимуществами и недостатками каждого способа контрактации, но и факторами внешней и внутренней среды, определяющими условия и конкретные цели данного выбора, а также его последствия для общественного благосостояния.

**Таблица – Преимущества и недостатки различных форм вертикального взаимодействия**

Форма	Преимущества	Недостатки
«Фирма»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие зависимости от поставщиков ресурса</li> <li>2. Отсутствие транзакционных издержек</li> <li>3. Отсутствие опасности оппортунистического поведения</li> <li>4. Абсолютный контроль качества ресурсов и сроков их поставки</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост совокупных издержек производства</li> <li>2. Проблема управляемости и контроля внутри компании</li> <li>3. Рост агентских издержек</li> <li>4. Ограничения со стороны анти-монопольных органов</li> </ol>
«Гибрид»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможность включения в контракт ценовых (минимальная, максимальная, цена, двухставочный тариф) и неценовых (количественных, территориальных, качественных и др.) ограничений.</li> <li>2. Возможность длительных доверительных отношений</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сложность и трудоемкость процесса составления контракта</li> <li>2. Опасность оппортунистического поведения</li> <li>3. Необходимость согласования с антимонопольными органами</li> </ol>
«Рынок»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая специализация деятельности субъектов хозяйствования продавца и покупателя</li> <li>2. Высокая эффективность в случае стандартных ресурсов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокие транзакционные издержки</li> <li>2. Неопределенность стратегических планов</li> <li>3. Опасность оппортунистического поведения</li> </ol>