

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

№ 12 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/effektivnyj-otraslevoj-soyuz-hozyajstvuyushhih-subektov-sovremennogo-rynka/

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.6

УДК 658.3:338.984

DOI: 10.54861/27131211_2024_12_192



ЭФФЕКТИВНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ СОЮЗ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

*Марин К.Е., экономист, генеральный директор «GBS-Company»;
управляющий партнер консалтинговой компании «Бизнес Лаб»; аспирант,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является исследование отраслевой динамики, поиск эффективных форм устойчивости и развития хозяйствующих субъектов, а также разработка модели кооперации, обеспечивающей повышение устойчивости и эффективности их деятельности в условиях экономической динамики и кризисных явлений. В основе исследования лежит предположение, что устойчивое динамическое равновесие отрасли и ее участников возможно через формирование эффективного союза среди игроков рынка. Показано, что принципы кооперативных соглашений обеспечивают устойчивость и организационную динамику хозяйствующих субъектов, что особенно актуально в условиях высокой турбулентности современной социально-экономической среды. Сделан вывод, что в условиях условной взаимозависимости эффективности субъектов отрасли становится критически важным формирование кооперативных соглашений, альянсов и контрактных форм сотрудничества, которые способствуют синергии экономических интересов: данный подход позволяет не только поддерживать устойчивость каждого участника товаропроводящей цепи, но и минимизировать негативное влияние входа или выхода отдельных игроков на общую эффективность отрасли. Выявлены ключевые задачи участников отрасли, направленные на обеспечение устойчивости и динамичного развития отраслевого рынка: эффективная кооперация для поддержания динамического равновесия, предотвращение ценовых войн и диспропорций в отрасли, сохранение качественного информационного обмена для снижения транзакционных издержек, внедрение логистикоориентированных подходов и повышение эффективности всех звеньев товаропроводящей цепи. Выполнение указанных задач позволяет отрасли демонстрировать высокую устойчивость к изменениям, реагировать на вызовы внешней среды и удовлетворять потребности потребителей, соответствуя требованиям современных социально-экономических и общественных тенденций. Полученные результаты могут быть использованы для повышения коммерческого потенциала отрасли и обеспечения устойчивости хозяйствующих субъектов рынка, действующих в условиях современной социально-экономической среды.

Ключевые слова: отраслевая экономика, менеджмент, производительность, организационная устойчивость, организационное развитие, управление бизнес-процессами, организационная эффективность, отраслевая динамика.

EFFICIENT INDUSTRY UNION OF ECONOMIC ENTITIES OF THE MODERN MARKET

Marin K.E., economist, General Director GBS-Company; Managing Partner of the Business Lab consulting company; Graduate student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia

Abstract. The purpose of the article is to study industry dynamics, search for effective forms of sustainability and development of business entities, as well as to develop a model of cooperation that ensures increased sustainability and efficiency of their activities in the context of economic dynamics and crisis phenomena. The research is based on the assumption that a stable dynamic balance of the industry and its participants is possible through the formation of an effective alliance among market players. It is shown that the principles of cooperative agreements ensure the stability and organizational dynamics of business entities, which is especially important in the highly turbulent modern socio-economic environment. It is concluded that in conditions of conditional interdependence of the effectiveness of industry entities, the formation of cooperative agreements, alliances and contractual forms of cooperation that promote synergy of economic interests becomes critically important: this approach allows not only to maintain the stability of each participant in the distribution chain, but also to minimize the negative impact of the entry or exit of individual players on the overall efficiency of the industry. The author identifies the key tasks of industry participants aimed at ensuring the sustainability and dynamic development of the industry market: effective cooperation to maintain dynamic balance, prevent price wars and imbalances in the industry, maintain high-quality information exchange to reduce transaction costs, introduce logistics-oriented approaches and increase the efficiency of all links of the commodity distribution chain. The fulfillment of these tasks allows the industry to demonstrate high resilience to change, respond to environmental challenges and meet the needs of consumers, meeting the requirements of modern socio-economic and societal trends. The results obtained can be used to increase the commercial potential of the industry and ensure the sustainability of economic entities operating in the modern socio-economic environment.

Keywords: industry economics, management, productivity, organizational stability, organizational development, business process management, organizational efficiency, industry dynamics.

JEL classification: L74, O18, M11.

Для цитирования: Марин К.Е. Эффективный отраслевой союз хозяйствующих субъектов современного рынка // Прогрессивная экономика. 2024. № 12. С. 192–210. DOI: 10.54861/27131211_2024_12_192.

Статья поступила в редакцию: 16.12.2024 г. Одобрена после рецензирования: 26.12.2024 г. Принята к публикации: 27.12.2024 г.

For citation: Marin K.E. Efficient industry union of economic entities of the modern market // Progressive Economy. 2024. No. 12. pp. 192–210. DOI: 10.54861/27131211_2024_12_192.

The article was submitted to the editorial office: 16/12/2024. Approved after review: 26/12/2024. Accepted for publication: 27/12/2024.

Введение

Функционирование предприятий в условиях современной экономики характеризуется возрастающим воздействием социальных и экономических потрясений. В промышленном секторе периодически проявляются диспропорциональные факторы, влияющие на динамику отраслевого развития [9]. Ключевой проблемой, обостряющей подобные явления, является стремление действующих предпринимательских структур осуществлять хозяйственную деятельность в условиях изоляции, без учета необходимости кооперативного взаимодействия [15]. Хозяйствующие субъекты зачастую недооценивают потенциал не только участия в отраслевых процессах, но и интеграции в многосторонние кооперативные союзы [6], которые способствуют существенному повышению устойчивости предприятия, обеспечивают доступ к актуальной информации и создают условия для взаимовыгодного и эффективного взаимодействия. Участие в таких союзах предоставляет предприятиям отраслевого рынка возможности для оптимизации загрузки производственных мощностей и снижения уровня их недоиспользования [8; 9].

Кроме того, интеграция в отраслевые процессы и взаимодействие с другими участниками способствует увеличению уровня реализации потенциала предприятия и его дальнейшему развитию, что достигается за счет совместной эволюции с отраслью и её субъектами [3], формирующими товаропроводящие цепочки. Эффективность такого взаимодействия усиливается применением логистически ориентированного подхода и кооперативных стратегий, направленных на достижение взаимных экономических интересов [13; 15]. Исследования в области отраслевой динамики позволили сформулировать моделирование ситуации с позиции логистикоориентированного подхода к выбору стратегических решений кооперации фирм с целью повышения устойчивости и преодоления кризисов на уровне отраслевого рынка и действующих игроков как его непосредственных участников [13; 15; 17]. В настоящей работе затрагиваются аспекты элементов простых кооперативных игр, а также параметров рыночного равновесия в условиях неопределенности.

Коллективные формы взаимодействия субъектов экономики способны повысить устойчивость отрасли за счет временного союза или формирования кооперативных форм ведения хозяйственной деятельности на постоянной основе [5; 6]. Целью предлагаемого подхода является конфигурация эффективного отраслевого союза, где кооперация фирм в отрасли способна

достигнуть максимизации своей прибыли от взаимовыгодного стратегического соглашения [1; 2] и тем самым повышения экономических интересов всех игроков рынка. На основании эмпирического анализа производственно-сбытовых предприятий был выявлен ряд закономерностей, которые отражались в синергическом эффекте количественных и качественных показателях [9]. Количество производимой продукции в отрасли требует доступности ресурсов по качеству и количеству в определенный промежуток времени, в стоимости обеспечивающий уровень операционной прибыли производителей во всей товаропроводящей цепи и справедливого ценообразования для конечного потребителя. Конкурентоспособная цена изделий относительно альтернативных технологий, заменяющих и/или замещающих, обеспечивает рост спроса на предлагаемые решения [15]. Устойчивая динамика отрасли способствует большей эффективности маркетингового комплекса от совокупного экономического интереса всех игроков, что в конечном итоге повышает емкость рынка и влияет на экспоненциальный темп ее развития.

Отраслевая конъюнктура, формирующая кооперативные формы соглашения взаимной заинтересованности, способствует устранению узких мест в товаропроводящей цепи и концентрации рыночного влияния в руках одной бизнес-системы или двух игроков [18]. В таких условиях существует высокая вероятность снижать или устранить полностью элементы монополии и ее проявлений отдельными участниками рынка [14; 18]. В случае ограничений пропускной способности системы отдельно взятого участника цепи [4] существует альтернатива как для производителя, так и поставщика, где у производителей есть альтернативные возможности обеспечения ресурсами на входе в производственную систему, а у поставщиков есть альтернатива для поставок одному или нескольким производителям однородной продукции [8]. В конечном итоге, с точки зрения логистикоориентированного подхода, потоковая эффективность всей товаропроводящей цепи является результативной формой для конечного предложения и обеспечения спроса.

Целью статьи является исследование отраслевой динамики, поиск эффективных форм устойчивости и развития хозяйствующих субъектов, а также разработка модели кооперации, обеспечивающей повышение устойчивости и эффективности их деятельности в условиях экономической динамики и кризисных явлений.

Обзор литературы

В основу исследования легли работы ведущих ученых, посвященные вопросам совершенствования процессов стратегического управления, изучения особенностей конкурентной борьбы и организационного развития предприятий. Научные труды И. Ансоффа [1] и О.И. Уильямсона [16] формируют основу для анализа стратегических инициатив и управленческих решений. Вопросы конкуренции и формирования рыночной структуры представлены в классических трудах М. Портера [12], Дж. Стиглера [14],

исследующего основы совершенной конкуренции, а также Э. Чемберлина [18], заложившего основы теории монополистической конкуренции. Проблематика кооперации отдельных участников отраслевого рынка получила развитие в работах Г.Б. Клейнера [6; 15], В.Л. Тамбовцева, Р.М. Качаловв [5] и Оз. Шайа [19]. Данные авторы акцентируют внимание на организационных аспектах эффективного взаимодействия в отраслевых системах. Институциональные основы функционирования фирмы также отражены в трудах И. Ансоффа [1], Э. Чемберлина [17] и Дж. Стиглера [14].

Отдельные аспекты организационной устойчивости и управления предпринимательскими рисками исследованы в трудах И.В. Ларионова [7] и К.Е. Марина [8; 9; 10]. Методы организационного развития, а также характеристики динамики развития предприятий обоснованы в работах В.Н. Буркова и В.А. Хричева [2], О.В. Витченко и Н.П. Филина [3]. Теоретические и практические вопросы совершенствования производственной и товаропроводящей цепи основывается на научном подходе Э. Голдратта [4]. Эффективность маркетинговых коммуникаций с потребительским сектором проанализирована на основе исследований К.К. Прахалада и М.С. Кришнана [11], а организационная эффективность товаропроводящей цепи, как ключевого аспекта конкурентоспособности, нашла отражение в трудах М.Дж. Роуза и У.С. Даелленбаха [13]. Ключевая роль в обеспечении устойчивой динамики отрасли приписывается развитию организационных компетенций и совершенствованию производных элементов системного характера, что подтверждено исследованиями С.К. Прахалада и Г. Хамела [11], а также дополнено выводами Г.Б. Клейнера [6] и авторских коллективов [5; 15].

Материалы и методы

Методологической базой исследования является обширная литературная база, позволяющая предложить комплексные решения для повышения устойчивости и конкурентоспособности участников отраслевого рынка. Для достижения поставленной цели использовалась институциональная теория функционирования организации, теория отраслевых рынков, теория фирмы, классическая теория менеджмента. В процессе формирования подхода использовались работы классической школы экономики, теории рынков. В основу исследований легли элементы институциональной экономики: принцип эффективности по Парето и парето-оптимального состояния рынка, теории кооперативных игр и методов моделирования деловых ситуаций. В контексте достижения эффективности отраслевого взаимодействия и устойчивого динамического равновесия, автор работы применял методы анализа, обобщения и систематизации информации из открытых источников.

Результаты и обсуждение

Условия современной социально-экономической среды обладают высокой интенсивностью роста уровня неопределенности и непредсказуемости [7; 8]. В современных условиях экономической

архитектуры наиболее рациональным подходом для хозяйствующих субъектов выступает кооперация, представляющая собой форму экономического взаимодействия, способствующего обеспечению жизнеспособности и устойчивости экономических агентов, необходимой для достижения динамического равновесия в отрасли [5; 15]. Аналогично конкуренции, кооперация является естественным и неотъемлемым элементом организации экономики. В такой форме ведения деятельности, хозяйствующие субъекты, целенаправленно консолидируют имеющиеся ресурсы и возможности, как поставщиков, так и производителей, для достижения устойчивости и создания условий для развития. В отраслевой экономике, кооперация являются движущей силой развития, как отдельно взятой отрасли, так и всех экономических агентов, непосредственно функционирующих в ней [3; 12].

Институциональная теория функционирования организации, в наибольшей степени уделяет внимание фактору взаимодействия предприятия, как на внутриорганизационном уровне [10], так и со средой непосредственного окружения, то есть, деятельности связанной с заключением внутренних и внешних контрактов предприятия. Ключевая задача рассматриваемой проблемы заключается в целенаправленной консолидации усилий участников отраслевого рынка, направленной на повышение устойчивости и прибыльности всех субъектов в условиях динамического равновесия, а также на удовлетворение потребностей потребительского рынка, выступающего конечным звеном товаропроводящей цепи.

С точки зрения потребительского рынка, основная ценность функционирующего предприятия заключается в способности обеспечивать эффективное производство продукции, характеризующееся качественными и количественными параметрами, соответствующими ожиданиям конечного пользователя [6]. В условиях колебания экономики и возникающего давления факторов неопределённости и непредсказуемости [8], конкурирующие фирмы могут одновременно и сотрудничая с целью повышения устойчивости отрасли и рынков сбыта, тем самым кооперируя свои ресурсы для конкуренции с замещающими и/или заменяющими технологиями [15].

Динамика отрасли выступает катализатором повышения конкурентоспособности, оказывая влияние на ограничение влияния заменяемых или замещающих технологий, а также на конкурентное давление со стороны альтернативных и родственных рынков, предлагающих субституты для удовлетворения аналогичных задач и потребностей потребителей [12]. Развитие отрасли стимулирует активизацию НИОКР и внедрение инновационных решений, что, в свою очередь, увеличивает интерес к новым подходам и предлагаемым продуктам, что способствует росту спроса на производимую продукцию, обеспечивая организационно-экономическую устойчивость хозяйственных функций каждого участника товаропроводящей цепи [8; 9]. Отрасль является устойчивой, в том случае,

если она эффективно выстраивает совместные альянсы и формы кооперации в роли синергического проводника решений между потребителями товаров и поставщиками производимой продукции. Продукция, производимая в любой отрасли, представляет собой связующее звено между ожиданиями и потребностями потребительского сектора и методами их удовлетворения через комплекс решений, предлагаемых участниками рынка этой отрасли.

Жизнеспособность отрасли и ее динамика существенно зависят от того, насколько высок уровень качественных и количественных показателей производительности действующих предприятий [2; 19], а так же от способности предприятий удовлетворять потребительские ожидания в настоящем и предвосхищать перспективы предпочтений потребительского рынка в будущем [20]. То, насколько качественно в отрасли или нише формируется динамика доставки множества эффективных решений для различных задач удовлетворения потребительского сектора, то настолько растет ее привлекательность для конечного пользователя – как основного стейкхолдера в русле экономической целесообразности хозяйствования экономических субъектов. В свою очередь, потребительский сектор повышает емкость рынка и тем самым влияет на привлекательность отрасли для новых игроков, увеличивая движение капитала как в инвестиционном плане, так и на уровне спроса, выраженного в количественных показателях, повышая емкость рынка и капитализацию отрасли (рис. 1).

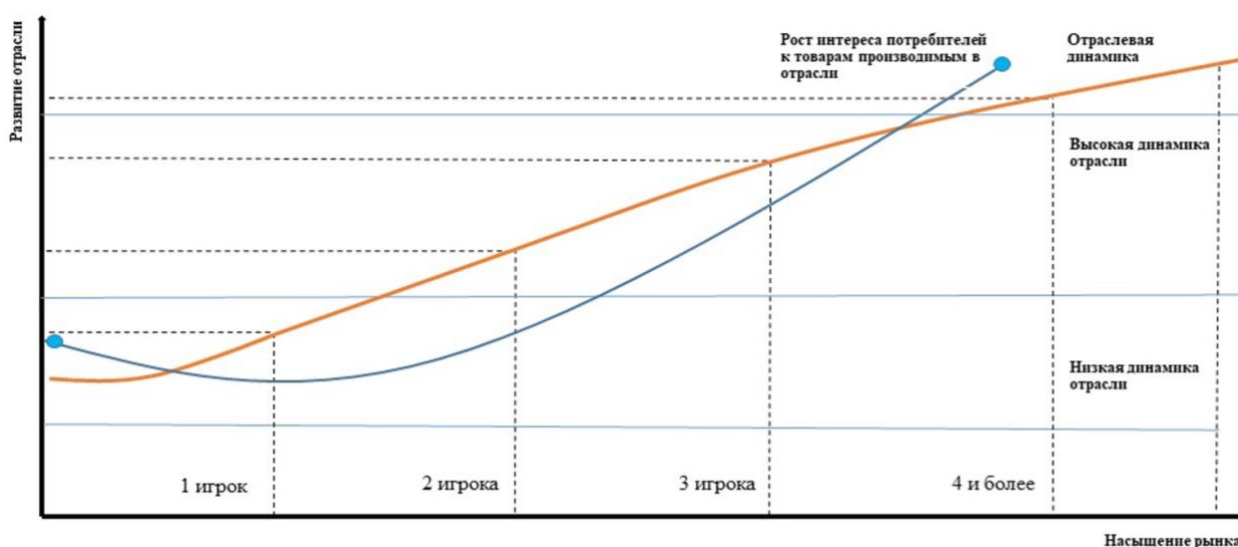


Рис. 1. Динамика отрасли в процессе увеличения количества выпускающих однородную продукцию игроков

Источник: составлено автором

В ходе эмпирического анализа отрасли производства конструкций для малоэтажного строительства в Российской Федерации было установлено, что увеличение числа участников рынка оказывало комплексное воздействие на спрос на производимую продукцию [9]. Каждый новый игрок в сегменте строительных технологий вносил свой вклад через внедрение уникального маркетингового комплекса коммуникаций, что приводило к росту

потребительского интереса. Активизация потребительского спроса, в свою очередь, стимулировала рост активности хозяйствующих субъектов, способствуя ускорению динамики отраслевого развития.

Применение продукции в спецификациях малоэтажного строительства увеличивалось пропорционально росту числа участников рынка [9]. Развитие отрасли производства готовых конструкторских решений происходило за счет появления новых производителей, которые через омниканальный маркетинговый комплекс эффективно информировали потребителей о возможностях и преимуществах своей продукции (рис. 2).

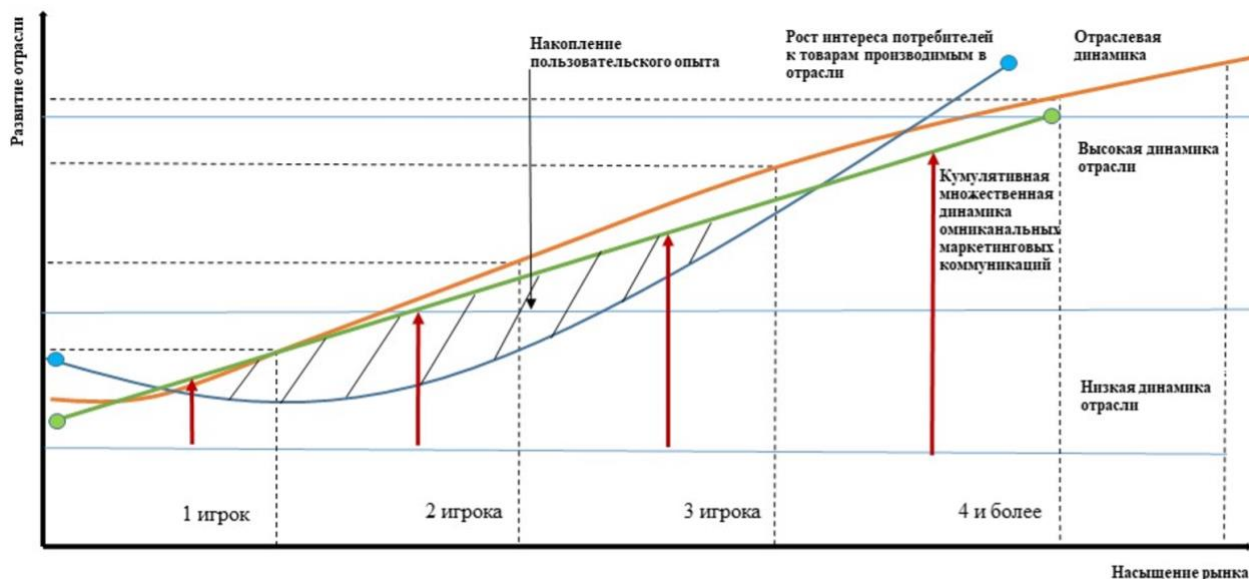


Рис. 2. Динамика накопления маркетинговой активности в отрасли

Источник: составлено автором

В этом случае, каждый участник отрасли привлекает N -ое количество потребителей, тем самым стимулируя интерес не только к продукции в целевом значении, но также и к отрасли как таковой, предлагая комплекс различных решений для потребительских нужд посредством множественного омниканального маркетинга суммарного количества действующих хозяйствующих субъектов [11]. Арифметическая прогрессия от кумулятивной маркетинговой активности игроков рынка формирует положительную корреляцию с развитием отрасли, повышая ее динамику в геометрической прогрессии.

Динамика отрасли привлекает посреднические организации второго порядка — то есть, поставщиков, контрагентов, логистические компании, снабженческие структуры и производителей компонентов как для производимой продукции, так и для производственного парка хозяйствующих субъектов [6; 9; 15]. Для обеспечения устойчивости отрасли и её позитивной динамики ключевое значение имеет развитие высокого уровня межфирменной коммуникации и заключение эффективных контрактов с поставщиками и контрагентами, что предполагает концентрацию внимания на согласованности интересов всех участников, чья

продукция непосредственно влияет на эффективность товаропроводящей цепи, с целью выполнения сопутствующих задач на всех этапах подготовки конечной продукции для её выхода на рынок. Использование их услуг способствует росту производительности всей отрасли, особенно предприятий первого порядка, то есть производителей, что, в свою очередь, позволяет снизить издержки за счёт эффекта масштаба и уменьшить себестоимость продукции на каждом этапе цепи поставок.

В данном контексте каждый хозяйствующий субъект сосредотачивается на развитии ключевых организационных компетенций [20], совершенствует средства и методы повышения производительности и предлагает решения, направленные на оптимизацию функционирования товаропроводящей цепи. Снижение себестоимости достигается за счёт повышения уровня загрузки производственных мощностей каждого участника, что обеспечивает эффективное использование ресурсов и укрепляет позиции предприятий в условиях отраслевой динамики [13; 17].

В то же время, эффективность поставщиков обеспечивает устранение узких мест на этапе входа в производственный цикл производителей, где важным является уровень эффективности поставок, оказывая конечное влияние на показатели качественного и количественного уровня пропускной способности производственной системы производителей продукции [4]. В качестве результата такого взаимодействия, является рост насыщения рынка, устойчивая динамика отрасли, снижение издержек по отрасли и как следствие доступная стоимость и высокое качество продукции для конечного потребителя [19]. Как следствие, положительная динамика отрасли и ее устойчивость, способствует повышению процента потребительского рынка и накопления потребительского опыта [11], что в конечном итоге стимулирует рост уровня спроса и увеличения предложения, следующего за растущим спросом.

Спрос в отрасли способствует существенному усилению её динамики, сокращая амплитуду циклических изменений, связанных с вхождением новых игроков и ростом потребительского сектора, что формирует устойчивую рыночную конъюнктуру спроса и предложения. Подобная архитектура отраслевого рынка не только расширяет рыночное пространство, предоставляя возможность для приближения кривой к модели совершенной конкуренции [14] и облегчая доступ новых участников, но и способствует совершенствованию отрасли и её ниш. Данная динамика сопровождается повышением уровня наукоёмкости, стимулирует технологические и технические прорывы, а также способствует привлечению капитала [8]. Растущая капиталоемкость отрасли, в свою очередь, активизирует приток инвестиционного капитала и вызывает повышенный интерес со стороны потребителей, включая родственные и конкурирующие рынки, предлагающие заменяющие или замещающие технологии. Такой процесс обеспечивает развитие отрасли и укрепление её позиций в условиях сложной и динамичной экономической среды.

Когда отрасль обладает относительным уровнем устойчивости, возникает возможность осуществлять влияние на сдерживание экспоненциального роста цен. Отрасль, где хозяйственные субъекты обладают достаточным уровнем загруженности своих производных мощностей, позволяет им осуществлять экономию на издержках, что в конечном итоге сказывается на загруженности посредников и контрагентов, которые в свою очередь, способны также снижать издержки за счет максимизации уровня операционного дохода от количественных показателей сырьевого потока через их производственную систему [4; 17; 19]. В данном случае пропускная способность каждого хозяйствующего субъекта, задействованного в товаропроводящей цепи, характеризуется высокой загрузкой производственных мощностей, что обеспечивает эффективность производственных процессов. При соотношении объема производимой продукции на выходе к затратам на входе достигается интегральная эффективность, охватывающая всех участников отраслевого рынка, что отражено на рис. 3.

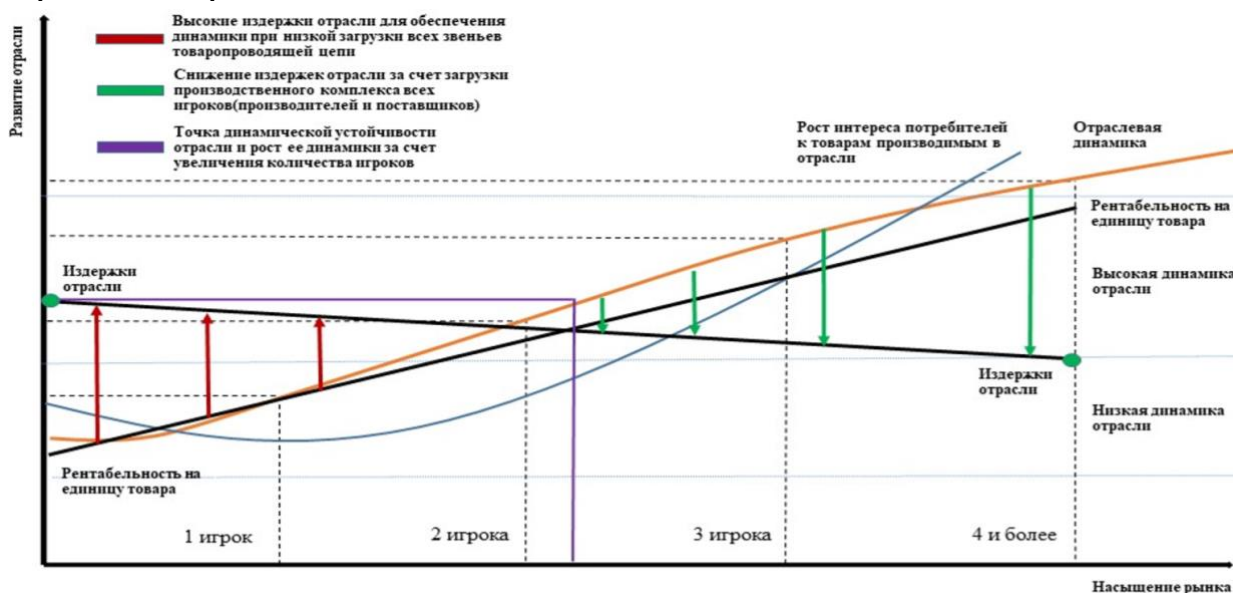


Рис. 3. Соотношение количества игроков в отрасли и влияния на сокращение издержек

Источник: составлено автором

Когда достигается синергия совокупной эффективности логистикоориентированного подхода к взаимодействию субъектов отрасли, позволяющего всем экономическим агентам максимизировать прибыль, тогда повышается заинтересованность экономических агентов в устойчивости всей отрасли, что повышает ее динамику и противодействует возникновению элементов монополии или олигополии рынка одним игроком или двумя [18]. В этом случае существует несколько основных принципов эффективности отраслевого союза хозяйствующих субъектов (рис. 4).

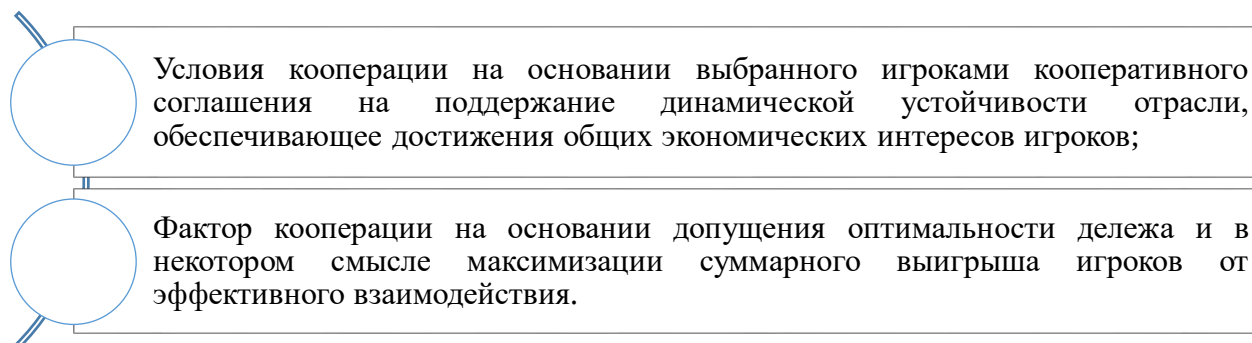


Рис. 4. Принципы эффективности отраслевого союза хозяйствующих субъектов

Источник: составлено автором

Устойчивость отрасли, обеспечиваемая кооперативным взаимодействием хозяйствующих субъектов, оказывает положительное влияние на её динамическое развитие, что, в свою очередь, способствует увеличению потребительского интереса к производимым товарам. Исходя из этого, отрасль получает возможность улучшать качество своих предложений, включая решения, основанные на замещающих или заменяющих технологиях, при сохранении умеренного роста стоимости продукции. Исключение составляет воздействие инфляционных процессов, являющихся объективным фактором макроэкономического характера, неизбежно отражающимся на удорожании продукции по всей товаропроводящей цепи.

В процессе развития отрасли достигается определённый уровень концентрации хозяйствующих субъектов. На определённом этапе формируется значительная концентрация предпринимательских фирм, что создает благоприятные условия для перспективного взаимодействия. Вышеописанное взаимодействие способствует формированию устойчивых связей между участниками отрасли посредством заключения эффективных внешних контрактов, что обеспечивает устойчивую отраслевую динамику (рис. 5).

В данной ситуации проявляется феномен одновременного существования конкуренции и кооперации, что представляет собой важный аспект эволюции отрасли к более динамичной архитектуре [15]. Формируются институциональные параметры, определяющие функционирование хозяйствующих субъектов как базового элемента организационных систем [3]. Взаимодействия внешнего и внутреннего характера усиливают связи между различными экономическими агентами, способствуя тем самым увеличению капиталоемкости отрасли, развитию бизнес-инициатив, привлечению инвестиций, техническому и технологическому прогрессу, а также внедрению инноваций. В результате растёт интерес потребительского сектора к продукции отрасли.

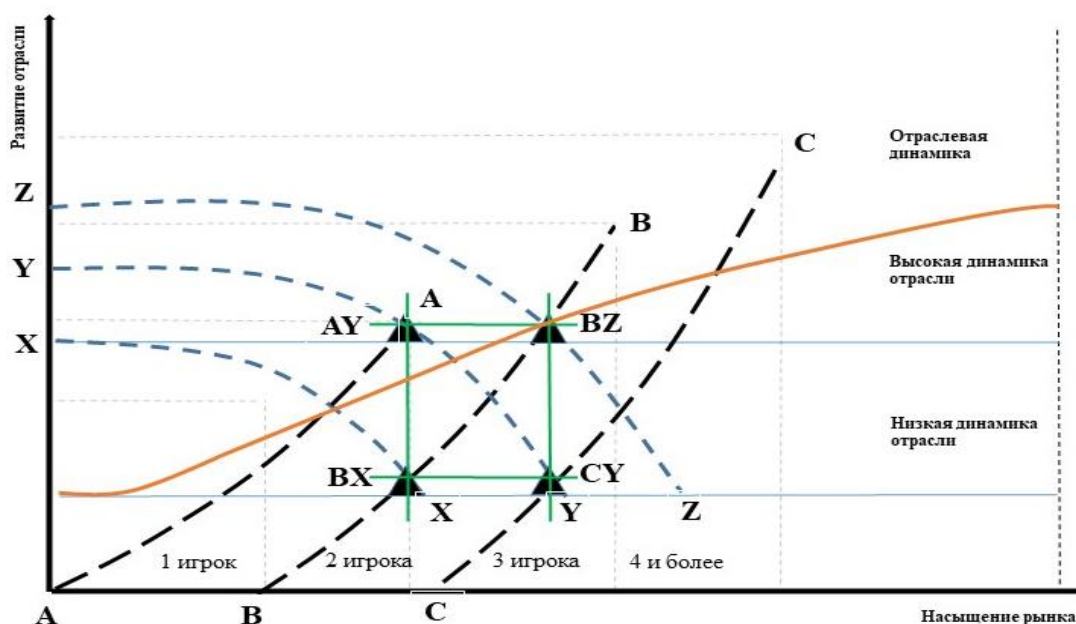


Рис. 5. Динамика отрасли в процессе увеличения игроков: ABC – производителей и поставщиков – XYZ

Источник: составлено автором

На данном этапе обеспечивается реализация эффективного и содержательного функционирования предприятий, основанного на принципах кооперации и сотрудничества. Характерной особенностью данного периода является рационализация хозяйственных связей и совершенствование микроэкономических форм взаимодействия, что способствует минимизации предпринимательских рисков в условиях постоянно изменяющейся экономической среды [7]. Однако в противном случае динамическая устойчивость отрасли и её участников может нарушиться, что приводит к диспропорциям в динамике и снижению эффективности их функционирования, что создаёт высокую вероятность возникновения рисков различного характера [8]. В таких условиях возможна эскалация деструктивных форм конкурентной борьбы [12; 13; 14], а также формирование многофакторной комбинации отрицательных проявлений, затрагивающих устойчивость и равновесие отраслевого рынка [19], что показано в таблице 1.

Анализируя эффективность отраслевых союзов хозяйствующих субъектов на современном рынке, следует подчеркнуть, что данная тенденция приобретает ключевое значение в промышленном, сырьевом и производственном секторах экономики. Наиболее распространённой формой кооперации выступают союзы производителей с поставщиками сырья, субъектами ресурсного обеспечения, производителями элементов и комплектующих для производственных мощностей, а также с логистическими компаниями.

Таблица 1

**Параметры положительной и отрицательной динамики отрасли при различных соотношениях игроков рынка:
ABC – производителей и поставщиков – XYZ**

AY: диспропорциональная динамика: – Низкая рентабельность поставщиков, вызванная малым количеством производителей, использующих продукцию поставщиков сырья; – Высокие ценовые барьеры для поставщика при вхождении в отрасль, где соотношение одного производителя/двух и более поставщиков; – Давление производителя на снижение цен поставщиков по всем спецификациям используемого сырья и компонентов; – Высокая вероятность возникновения ценовой войны поставщиков; – Предельная производственная загрузка инфраструктуры одного поставщика за счет снижения другого и наоборот; – Высокие издержки производственной инфраструктуры не контрактируемого поставщика производителем, как при предельно высокой у одного, так и предельно малой загрузки у другого; – Вероятность снижения качества сырья при высоких издержках по причине малого количества производителей в отрасли и ценовых войн поставщиков; – Факторы вероятности возникновения количественных рисков низкой прогнозируемости в отрасли; – Факторы вероятности возникновения качественных рисков у поставщиков от нехватки операционной прибыли для поддержания организационно-экономической устойчивости предприятия; – Потеря интереса поставщика к сектору рынка вызванная низким уровнем прибыли хозяйственной деятельности; – Выход одного из поставщиков из отрасли/ переход на родственный рынок /элиминация.	BZ: устойчивая динамика отрасли: – Циклический прирост процента потребителей и как следствие рост доли рынка отрасли экономики; – Рост рентабельности производителей и поставщиков за счет снижения издержек на всех этапах товаропроводящей цепи; – Снижение барьеров вхождения в отрасль и возможность конкурировать в условиях отраслевой динамики и прироста потребительского сектора; – Высокий уровень совокупного маркетингового комплекса производителей и поставщиков, влияющий на повышения интереса потребительского сектора; – Повышение привлекательности отрасли для инвестиционного капитала; – Высокая конкурентоспособность отрасли относительно товаров замещающих и заменяющих технологий; – Устойчивое развитие игроков, систематическая эволюция используемых технологий и рост инновационных решений; – Конкуренция и кооперация повышает уровень эффективности предлагаемых решений – улучшающие и поддерживающие инновации; – Высокий уровень накопления организационных компетенций всех участников отрасли и повышения качества предлагаемых решений; – Повышение заинтересованности всех участников в товаропроводящей цепи отрасли в устойчивости и равновесии; – Взаимная положительная зависимость игроков выгодная для всех сторон, обеспечивающая устойчивость товаропроводящей цепи; – Рост интереса для новых игроков, а также существующих в развитии отрасли и роста рынка.
---	--

ВХ: стагнация отрасли: – Низкая производительность, вызванная нехваткой поставщиков и доступности ресурсов, стагнирующая динамика; – Высокий уровень издержек на единицу производимой продукции, рост стоимости производства единицы товара; – Высокая стоимость снижает уровень сбыта и как следствие слабая динамика производственной системы действующих игроков; – Низкая загрузка производителей и чрезмерно высокая поставщика, как следствие рост стоимости ресурсов; – Высокая вероятность возникновения ценовой войны производителей; – Вероятность снижения качества производимой продукции производителями в отрасли по причине высоких издержек, не покрываемых операционной прибылью; – Нехватка ресурсов на маркетинговую активность и поддержание каналов коммуникации; – Снижение динамики сбыта и слабая сбытовая политика производителей, низкий уровень осведомленности потребителей; – Стагнация производственного парка действующих игроков - производителей, низкий интерес со стороны новых игроков; – Факторы вероятности возникновения количественных рисков низкой прогнозируемости в отрасли; – Низкая организационно-экономическая устойчивость производителей; – Факторы вероятности возникновения качественных рисков у поставщиков от нехватки операционной прибыли для поддержания организационно-экономической устойчивости предприятия; – Потеря интереса производителей к сектору рынка вызванная низким уровнем прибыли хозяйственной деятельности/элиминация хозяйствования производителя.	СУ: диспропорциональная динамика: – Количество производителей превышает количество поставщиков; – Предельная загрузка поставщиков и низкая у производителей; – Рост стоимости товаров и услуг поставщиков для обеспечения нужд производителей; – Маркетинговая активность высокая, в то же время стоимость ресурсов увеличивает стоимость конечного решения для потребителя; – Вероятность потери процентной доли потребительского сектора в пользу замещающей и/или заменяющей технологии по цене ниже предлагаемой в секторе; – Низкая операционная прибыль нового игрока – производителя; – Возникновение ценового давления на нового игрока, как следствие возникновение ценовых войн ради сохранения доли рынка; – Ценовая конкуренция производителей снижает качество производимой продукции; – Слабая привлекательность для производителей и высокая для поставщиков; – Высокие издержки при росте стоимости сырья и компонентов и вероятность ценовой войны снижают операционную прибыль производителей; – Высокие ценовые барьеры для производителей при вхождении в отрасль, где соотношение производителя больше двух поставщиков; – Вероятность возникновения ценового давления поставщиков и как следствие возникновение качественных рисков организационно-экономической устойчивости производителей; – Низкий уровень кооперации и вероятность вытеснения с рынка новых игроков, как производителей, так и потребителей, снижение динамики роста соотношения спроса и предложения. Ужесточение конкуренции.
--	---

Источник: составлено автором

Эффективность взаимодействия в рамках отраслевых союзов представляет собой интеграцию бизнес-систем, направленную на достижение общих экономических интересов. К таким интересам относятся: оптимизация информационных потоков на всех уровнях товаропроводящей цепи при сохранении независимости хозяйственных функций каждого субъекта; снижение транзакционных издержек; а также повышение эффективности на каждом этапе товаропроводящей цепи за счёт взаимодействия участников союза, что показано на рис. 6.



Рис. 6. Отраслевое взаимодействие в контексте достижения общих экономических интересов бизнес-систем

Источник: составлено автором

С точки зрения системного подхода к устойчивости отраслевой динамики, союз хозяйствующих субъектов, функционирующих непосредственно в отрасли и формирующих ее динамику, заключается в основном выводе; что, в процессе экономического взаимодействия, союз игроков рынка, предполагает устойчивый тип взаимодействия между ними на основе общности интересов и приносящих каждому из них выгоду. Задачей такого отраслевого союза, заключается в согласованности экономических интересов субъектов отрасли. Таким образом, доминирующим аспектом, является синергический эффект совместной кооперации и взаимодействия, обеспечивающего превышение суммы эффекта от автономной и некооперативной деятельности субъектов отрасли [15] (рис.7).

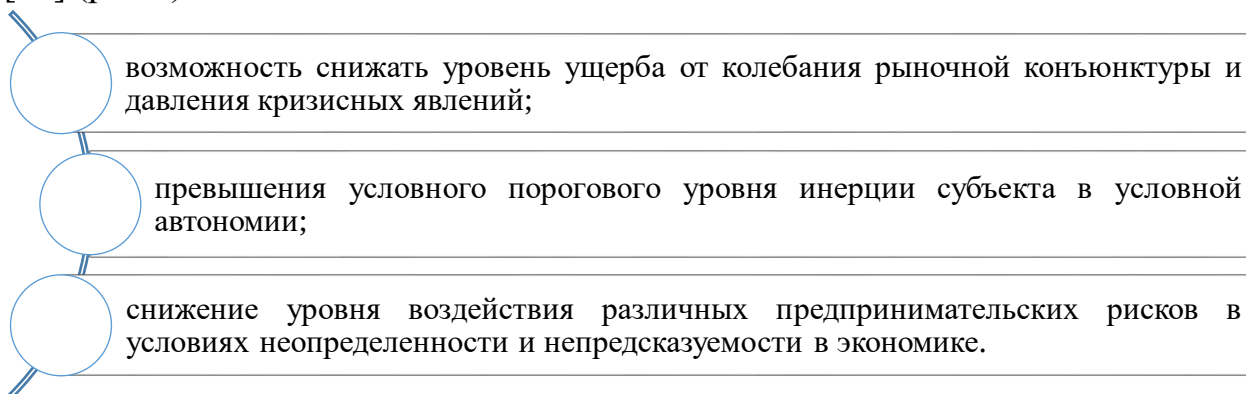


Рис. 7. Выгода от кооперации, относительно автономии

Источник: составлено автором

Для поддержания отраслевого равновесия действующие экономические агенты могут ограничить свои планы в отношении интеграции и передавать функции на аутсорсинг, тем самым загружая производство и увеличивая динамику организаций в непосредственном окружении [15; 19]. Основным аспектом устойчивости заключается в том, что каждый участник отрасли концентрируется на ключевых производных своей организационной системы, повышая ключевые компетенции [20] и доводя качество производимой продукции до высокого уровня. В то же время, каждый субъект, одновременно оттачивая организационные компетенции, делает шаги в сторону снижения издержек, повышая эффективность каждого звена товаропроводящей цепи [3; 13]. Данный фактор позволяет каждому участнику отрасли вносить свой вклад в устойчивость отрасли и максимизацию динамического равновесия. В этом случае динамическое равновесие в отрасли поддерживается эффективностью не столько за счет устранения лишних функций и затрат на процесс вертикальной интеграции, сколько за счет кооперации ключевых производных функций множественной совершенной координации субъектов отраслевого рынка. В итоге такая синергия способна обеспечить достаточность загрузки каждого игрока.

Согласно данной точке зрения на эффективность отраслевой кооперации, ключевая концепция заключается в формировании единой товаропроводящей цепи, объединяющей производственные и ресурсные элементы отрасли, предоставляемые каждым из действующих экономических агентов. Основная цель такого союза – согласование действий различных бизнес-систем для достижения синергетического эффекта, обеспечивающего эффективное функционирование хозяйственных процессов в отрасли [5; 6; 15].

Взаимодействие игроков рынка (ABC – производителей и XYZ – поставщиков) в рамках кооперативного соглашения, выступающего фактором устойчивого динамического равновесия, позволяет удовлетворять потребительский спрос продукцией, соответствующей качественным, количественным и ценовым ожиданиям. Данное взаимодействие способствует усилению конкурентных позиций отрасли, включая противостояние замещающим и заменяющим технологиям (рис. 8).

Устойчивая динамика отрасли повышает уровень спроса и предложения, что в последствии привлекает новых поставщиков и производителей, превышающих существующее соотношение на N-ое количество.

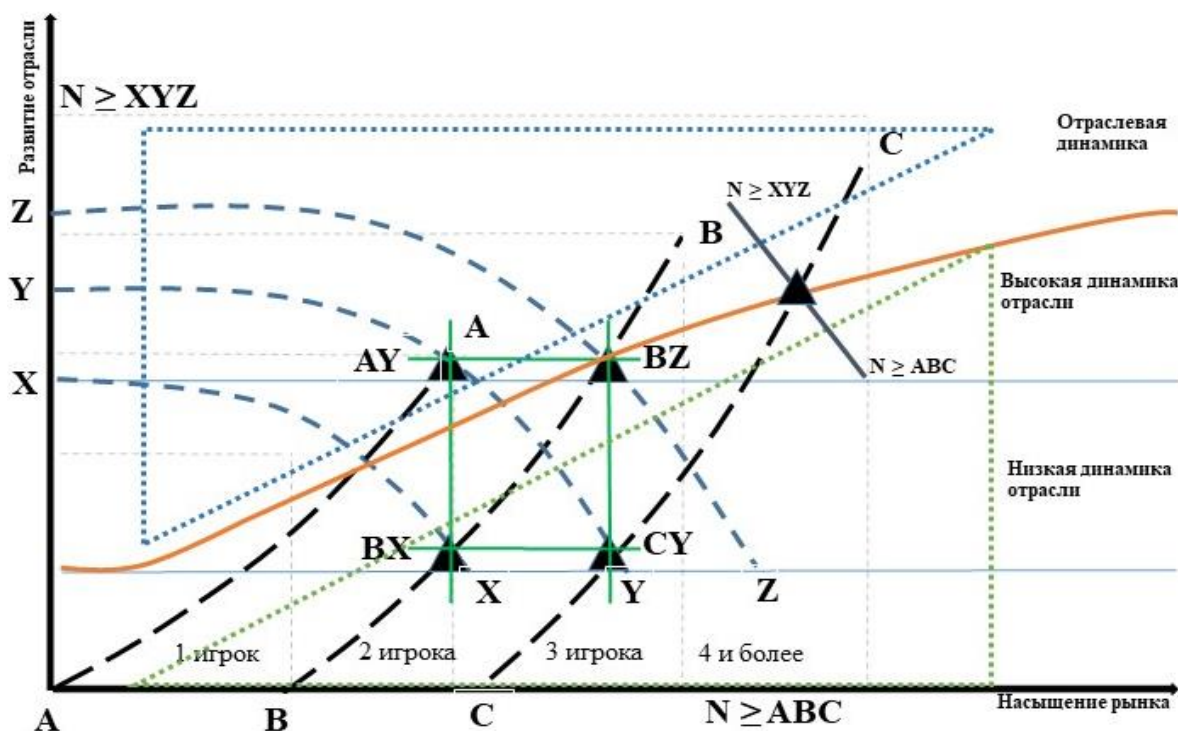


Рис. 8. Устойчивая отраслевая динамика при равенстве соотношения игроков на рынке

Источник: составлено автором

Таким образом, задачами для всех участников отрасли как действующих, так и входящих в отрасль являются:

- эффективная кооперация игроков рынка для поддержания устойчивого динамического равновесия;
- устранение вероятности ценовых войн и диспропорциональной динамики отрасли;
- сохранение эффективного информационного обмена для снижения транзакционных издержек в товаропроводящей цепи;
- формирование качественных показателей и внедрение логистикоориентированного подхода на всех этапах товаропроводящей цепи;
- повышение эффективности всех звеньев товаропроводящей цепи;
- поддержание качественных и количественных параметров на входе и выходе в производственной системе;
- увеличение уровня заинтересованности, удовлетворенности и спроса на производимую продукцию в отрасли;
- формирование эффективного отраслевого союза как способа достижения общих взаимовыгодных экономических интересов – поставщиков, производителей и потребителей.

При выполнении данных отрасль может демонстрировать высокую устойчивость к изменениям благодаря синергии участников, а также способность удовлетворять потребности потребителей, соответствуя

требованиям современных социально-общественных и социально-экономических тенденций. С точки зрения организационно-экономического подхода и институциональной теории менеджмента, такая рыночная среда предоставляет субъектам отраслевого рынка больше возможностей для долгосрочного прогнозирования и планирования.

Заключение

На основании проведенного исследования можно заключить, что устойчивое динамическое равновесие отрасли и ее участников возможно через формирование эффективного союза среди игроков рынка. Принципы кооперативных соглашений обеспечивают устойчивость и организационную динамику хозяйствующих субъектов, что особенно актуально в условиях высокой турбулентности современной социально-экономической среды. Давление различных факторов риска снижает устойчивость отраслевых участников, что требует разработки механизмов взаимодействия, направленных на преодоление вызовов.

В условиях условной взаимозависимости эффективности субъектов отрасли становится критически важным формирование кооперативных соглашений, альянсов и контрактных форм сотрудничества, которые способствуют синергии экономических интересов. Такой подход позволяет не только поддерживать устойчивость каждого участника товаропроводящей цепи, но и минимизировать негативное влияние входа или выхода отдельных игроков на общую эффективность отрасли. Эффективность отраслевой кооперации может носить как временный, так и постоянный характер, однако в любом случае она остается действенным инструментом для преодоления кризисов, вызванных политическими, экономическими и конъюнктурными изменениями. Кооперация позволяет смягчить последствия глобальных потрясений, обеспечивая устойчивость отрасли и способствуя стабильному развитию в условиях изменений, затрагивающих всю современную экономическую архитектуру.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2005. 519 с.
2. Бурков В.Н., Хричев В.А. Модели и методы управления организационными системами. М.: Наука, 2005. 269 с.
3. Витченко О.В., Филин Н. Н. Модель циклического развития организации // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 (3). С. 636–640.
4. Голдратт Э. Цель: процесс непрерывного совершенствования. М: Альпина Паблишер, 2012. 415 с.
5. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. 288 с.
6. Клейнер Г.Б. Коллективные формы хозяйствования в современной экономике: монография / В.Е. Дементьев, Р.М. Качалов, Г.Б.

Клейнер и др.; под ред. Г.Б. Клейнера; (ЦЭМИ РАН). М.: ИД «Научная библиотека», 2017. 356 с.

7. Ларионов И.В. Управление рисками устойчивого развития предприятия // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2014. № 39. С. 64–73.

8. Марин К.Е. Предпринимательские риски: факторы влияния, распределение между участниками отрасли, управление (часть 1) // Управление финансовыми рисками. 2023. № 2. С. 142–153.

9. Марин К.Е. Проблематика организационной устойчивости строительных компаний сектора малоэтажного домостроения // Прогрессивная экономика. 2024. № 5. С. 213–230.

10. Марин К.Е. Повышение эффективности организационной динамики предприятий современного рынка // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 236–252.

11. Прахалад К.К., Кришнан М.С. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем. М.: Альпина Паблишер, 2011. 258 с.

12. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.

13. Роуз М.Дж., Даелленбах У.С. Переосмысление методов исследований для развития ресурсной концепции: выявление источников устойчивых конкурентных преимуществ // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 115–126.

14. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. 534 с.

15. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2002. 447 с.

16. Уильямсон О.И. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 79–114.

17. Чемберлин Э. Пропорциональность, делимость и экономия от масштаба // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. 534 с.

18. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996. 351 с.

19. Шай Оз. Организация отраслевых рынков. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 504 с.

20. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68 (3). P. 79–91.