

ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи

Попов Андрей Алексеевич

**ИНТЕГРАЦИЯ ХОЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Специальность 08.00.01 — Экономическая теория (политическая экономия)

Научный руководитель

Доктор экономических наук, профессор, чл.-корр. РАЕН

Гаврилов В.В.

Воронеж, 2004

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические и методологические основы интеграции хозяйствующих субъектов	11
1.1. Теоретические основы и принципы интеграции хозяйствующих субъектов	11
1.2. Методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов	17
1.3. Сущность и экономическое содержание интеграции хозяйствующих субъектов	39
1.4. Типология интеграции хозяйствующих субъектов	64
Глава 2. Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов и основные направления ее повышения в рыночной экономике	98
2.1. Особенности развития российских интегрированных структур реального сектора экономики	98
2.2. Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов и методология ее оценки	117
2.3. Основные направления повышения эффективности интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике	151
Заключение	167
Приложения	180
Список использованной литературы	181

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Процесс формирования и развития рыночных отношений в России требует углубленного изучения теоретических и методологических аспектов фундаментальных проблем экономической теории, одна из которых — интеграция хозяйствующих субъектов.

В современных условиях создание интегрированных структур обеспечивает снижение транзакционных издержек, оптимизацию организационной структуры бизнеса, диверсификацию деятельности, возможность привлечения необходимых финансовых ресурсов и концентрации на приоритетных направлениях производства и перспективных НИОКР для экспансии на новые сегменты рынков и другие преимущества. В рамках интегрированных структур с большей эффективностью решаются задачи повышения конкурентоспособности продукции.

В то же время отсутствие концепции экономического развития в области интеграции хозяйствующих субъектов, отказ государства от принятия действенных мер по сохранению сложившихся хозяйственных связей и сепаратизм региональных властей привели к резкому усилению центробежных тенденций в экономике России. Неготовность сложившихся в условиях командно-административной экономической системы крупных производственных объединений к функционированию в новых экономических условиях предопределила их распад. В сочетании с сокращением государственной поддержки такое положение вызвало проблему деградации ресурсного потенциала большинства отраслей, появление технологической и экономической несбалансированности субъектов хозяйствования. Восстановление производственного потенциала России, необходимость радикального преобразования предприятий реального сектора экономики требуют выработки новых подходов к интеграции хозяйствующих субъектов, способствующих преодолению структурной раздробленности промышленных отраслей и комплексов, созданию стабильных устойчивых интеграционных взаимодействий между предприятиями.

Проводимые в настоящее время исследования в этой области в большей степени нацелены на решение практических задач. В этой связи актуальным и необходимым представляется разработка действенной теоретической концепции интеграции хозяйствующих субъектов, определение направлений повыше-

ния эффективности интеграции российских предприятий реального сектора экономики.

Степень разработанности проблемы. Анализ научной литературы позволяет выделить в рамках экономической теории различные методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов, что объясняется сложностью и многокомпонентностью изучаемого предмета.

Значительный вклад в разработку теоретических основ интеграции как общенаучной категории внесли А.Н. Аверьянов, Г.Н. Богачева, А.А. Богданов, Г. Гегель, Б.А. Денисов, Б.М. Кедров, Т.П. Коротков, Г. Павельциг, Г. Спенсер, Ю.В. Шишков, В.А. Энгельгардт, И.П. Яковлев и другие авторы, работы которых составляют методологическую основу исследования проблемы.

Осмысление интеграции как экономического феномена отечественными учеными началось в 50-60-х гг. XX в. Существенное внимание в работах советских экономистов Л.Я. Берри, В.Я. Ельмеева, А.А. Зворыкина, Я.А. Кронрода, Г.И. Самборского, Г.Г. Шишкова, И.Я. Ягодкиной и других ученых уделяется характеристике интеграции с точки зрения ее взаимосвязи с конечной ступенью развития процессов концентрации и дифференциации производства. В 70-е гг. XX в. интеграция широко представлена в характеристике внешнеэкономической деятельности и межгосударственных связей, пространственной интеграции в рамках СЭВ, анализ которых осуществлен в работах М.П. Алампиева, И.В. Голубева, И.В. Дудинского, М.М. Максимовой, М.В. Сенина, С. Сударева, Я.А. Певзнера, И. Фаминского, В. Шенаева, Ю.С. Ширяева и других авторов. В экономических исследованиях в 70-80-х гг. XX в. актуализована проблема разграничения уровней экономической интеграции. В частности Ю.А. Лавриков, Ф.М. Русинов, В.И. Чумаков, И.С. Шарапов исследуют интеграцию в экономике с точки зрения основного хозяйственного звена социалистического производства; И.А. Киршин, М.П. Василенко — с позиции отрасли; О.Г. Белорус, Т.Л. Когарян, Ю.В. Шишков — на уровне народного хозяйства, экономической системы в целом. Формирование крупных межотраслевых и межгосударственных промышленных объединений в 80-90-х гг. XX в., появление новых форм их реализации потребовало более глубокого исследования интеграции прежде всего на уровне субъектов хозяйствования. Наиболее распространенная точка зрения основывалась на взаимосвязи интеграции хозяйствующих субъектов с функциональными и уровневými формами обобществления производства. В работах Л.И. Абалкина, Г.В. Горланова, А. Мокроносова, И.П. Николаевой,

В.Н. Овчинникова, И.С. Шарапова, А.Ф. Шишкина, В. Яковлева и других представлена комплексная научная характеристика обобществления в его взаимосвязи с процессами функциональных и уровневых форм организации производства, исследованы его закономерности, движущие силы, факторы развития и эффективность, определено соотношение интеграции и различных форм обобществления (разделения труда, кооперации, специализации, концентрации, централизации, комбинирования и прочих). Интеграция хозяйствующих субъектов определяется в сравнении с функциональными формами организации производства (В.Н. Овчинников, И.А. Киршин, И.П. Николаева, Н.В. Шишкина, А.В. Улезько и др.) или как экономический феномен качественно и количественно иного порядка (А. Мокроносов, И.С. Шарапов, Е.М. Коростышевская, В.В. Курченков и др.).

В отечественной экономической литературе намечены подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов: информационно-финансовый (А.Г. Мовсесян); маркетинговый (О.П. Иванова, Г.Д. Антонов и др.); основанный на теории экономической власти (В. Е. Дементьев); теории финансового капитала (И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндаров, Я.Ш. Паппэ и др.).

Значительный вклад в исследование экономического содержания интеграции хозяйствующих субъектов внесли М.И. Бакланова, Е.Ф. Герштейн, А.А. Мануйлова, С.А. Мещерякова, И.Ф. Суханова, О.Ю. Челнокова и др., рассматривающие логику развертывания интеграции в экономике с позиций системно-эволюционного подхода.

В работах Ю.Б. Винслава, И.Г. Владимировой, М.М. Вороновицкого, В.Е. Дементьева, Е.Л. Драчевой, О.П. Ивановой, А.М. Либман, А.С. Плещинского, В.И. Токмакова, М.А. Эскиндарова, Ю.В. Якутина и других рассмотрены экономические формы интеграции хозяйствующих субъектов, систематизированы показатели оценки эффективности, предложены меры по улучшению результативности интегрированных структур в российской экономике.

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 неонинституционального направления (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, О. Уильямсон, А. Алчайн, Х. Демсетц и др.). Теоретический материал, накопленный в западной экономической науке, предоставляет определенную возможность оценки современных тенденций интеграции хозяйствующих субъектов в эко-

номике России, что нашло отражение в работах С.Б. Авдашевой, Р.М. Качалова, Г.Б. Клейнера, В.Л. Тамбовцева и других, исследующих стимулы к интеграции хозяйствующих субъектов и ее последствия.

В то же время уровень изучения интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике недостаточен. В экономической литературе не раскрыто содержание интеграции хозяйствующих субъектов как экономической категории; отсутствует единая общепризнанная типология интегрированных структур; не представлен комплекс факторов и направлений повышения эффективности; требует разработки научно-методический аппарат оценки результативности интеграции хозяйствующих субъектов.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационной работы состоит в исследовании сущности и экономического содержания интеграции хозяйствующих субъектов, определении основных направлений повышения ее эффективности в рыночной экономике.

Для реализации поставленной цели потребовалось решить следующие задачи:

- систематизировать теоретико-методологические подходы к исследованию интеграции в экономике, основанные на различных экономических теориях;
- выявить основные методологические принципы интеграции хозяйствующих субъектов;
- раскрыть сущность и экономическое содержание интеграции хозяйствующих субъектов;
- охарактеризовать функции интеграции хозяйствующих субъектов на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях;
- выделить виды, формы и методы (способы) интеграции хозяйствующих субъектов реального сектора экономики, определить их особенности, провести сравнительную характеристику, выявить взаимосвязь и взаимообусловленность;
- проанализировать состояние и специфику интеграции хозяйствующих субъектов реального сектора российской экономики в современных условиях, выявить специфические противоречия как движущие силы ее развития;
- выявить и систематизировать факторы, оказывающие влияние на эффективность формирования и функционирования интегрированных структур;

- разработать методологический аппарат оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов;
- определить основные направления повышения эффективной интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике с учетом российской специфики.

Область исследования. 1.1. Политическая экономия; взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур; эффективность общественного производства. 1.4. Институциональная и эволюционная экономическая теория; институциональная теория фирмы.

Предмет и объект исследования. Предметом исследования является совокупность экономических отношений по поводу интеграции хозяйствующих субъектов. Объектом исследования выступают действующие и формирующиеся в реальном секторе экономики России интегрированные структуры.

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы познания, в первую очередь, диалектический и историко-логический, предусматривающие системный подход к решению организационных и социально-экономических проблем, исследование экономических явлений в развитии, во взаимосвязи и взаимообусловленности. В работе применяется концепция экономической синергетики, структурный и функциональный подходы к изучению интеграции хозяйствующих субъектов, методы научной абстракции, анализа и синтеза, анализа общественной практики, расчетные, экономико-статистические и др.

Эмпирическая база исследования представлена законодательными и нормативными актами правительственных структур, регламентирующими процессы организационно-структурного развития экономики, официальными данными Государственного комитета РФ по статистике, материалами, опубликованными в монографиях отечественных и зарубежных исследователей, статьях в периодической печати, а также результатами хозяйственной практики крупнейших российских компаний.

Концепция диссертационного исследования. Интеграция хозяйствующих субъектов представляет специфическую совокупность организационно-экономических отношений, возникающую на определенном уровне развития производительных сил и находящуюся под влиянием системы экономических отношений общества. Исследуемая экономическая категория выступает в осо-

бой специфической форме, зависящей от реальных социально-экономических условий. Сложность структуры интеграции хозяйствующих субъектов обуславливает необходимость ее рассмотрения в статическом, основанном на выделении бытия свойства (явления); динамическом (генетическом), предполагающем исследование развития (генезиса) явления; категориальном, означающем исследование конституирующих исследуемую экономическую категорию существенных признаков, аспектах. Комплексное изучение данных аспектов интеграции хозяйствующих субъектов позволяет выявить факторы и обосновать направления повышения ее эффективности в рыночной экономике.

Научная новизна результатов диссертационного исследования характеризуется следующими основными положениями:

- определены принципы интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике — универсальность и полиморфичность, неразрывная связь процесса и результата, диалектическая взаимообусловленность интеграции и дифференциации, органическое единство целого и его частей;

- разработан концептуальный подход к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов, суть которого состоит в раскрытии ее как экономической категории, свойства социально-экономической системы, экономического процесса;

- раскрыта сущность интеграции хозяйствующих субъектов как экономической категории, которая выражает совокупность организационно-экономических отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами по поводу установления повторяющихся устойчивых взаимодействий в процессах организации производства, труда и управления, обмена результатами производства с целью гармонизации экономических интересов и достижения синергетического эффекта;

- интеграции хозяйствующих субъектов рассмотрена как свойство социально-экономической системы, проявляющееся в укреплении связи между элементами системы, объединения их в одно целое, возникновения структурной и функциональной форм организации производства, которые характеризуются единой системой целей, экономических интересов, связей и функций; выявлены основные ее системные качества: устойчивость связей, нелинейность развития, целостность и структурность;

- раскрыто содержание интеграции хозяйствующих субъектов как экономического процесса, представляющего циклическую последовательность смены

основных этапов развития системы и предполагающего движение включенных в него элементов — хозяйствующих субъектов — к количественно и качественно новому состоянию; выделены основные стадии цикла интеграции, отражающие ее специфику на каждом этапе развития системы;

- определены и охарактеризованы функции интеграции хозяйствующих субъектов: согласующая, организационная, стимулирующая, средство разрешения противоречий, воспроизводственная;

- раскрыты специфические для экономики России противоречия интеграции хозяйствующих субъектов, представляющие внутренний источник развития интеграции — между тенденцией к объединению и относительной обособленностью хозяйствующих субъектов, развитием интеграции вглубь и расширением состава участников интегрированной структуры, частными интересами отдельных хозяйствующих субъектов и их общим экономическим интересом и другие;

- предложена типология интегрированных структур в рыночной экономике, включающая их классификации по видам, формам и методам (способам); представлена матрица классификаций, позволяющая проводить сравнительный анализ при формировании интегрированных структур с учетом российской специфики;

- выявлены факторы эффективности интеграции хозяйствующих субъектов — внутренней экономической среды, обусловленные собственным потенциалом субъектов хозяйствования, а также внешней экономической среды, связанные с воздействием макро- и мезоэкономического окружения интегрированной структуры, что позволило расширить представление об имеющихся направлениях и резервах повышения эффективности интеграции;

- предложен методологический подход к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, суть которого заключается в определении суммарной результативности частных мероприятий, предусмотренных в рамках программного сценария интеграции, в разрезе функциональной, технологической, экономической, институциональной, бюджетной, экологической и других составляющих эффективности;

- обоснованы основные направления повышения эффективности интеграции российских хозяйствующих субъектов, дифференцированные по группам: технико-экономические, производственно-экономические, финансово-

инвестиционные, экономико-географические, институциональные, научно-технические, рыночной конъюнктуры, экономической политики.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическая значимость выполненного исследования заключается в том, что предложенная автором концепция может послужить методологической основой для дальнейших научных исследований в данной области.

Практическая значимость исследования выражается в возможности использования основных выводов и предложений, обоснованных в диссертации, государственными органами при формировании экономической политики в процессе совершенствования законодательства в отношении интегрированных структур, а также хозяйствующими субъектами при поиске направлений развития и повышения эффективности интеграции как на этапе ее планирования, так и в процессе функционирования интегрированной структуры.

Ряд положений диссертации может быть использован в учебном процессе в высших учебных заведениях при преподавании учебных курсов «Экономическая теория», «Институциональная экономика», «Микроэкономика» и других; в учебно-методической работе; системе повышения квалификации специалистов и руководителей предприятий и организаций различных отраслей экономики.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные положения диссертационного исследования докладывались на международной научно-практической конференции «Современные проблемы экономической теории» (Воронеж, 2003), Всероссийских научно-практических конференциях «Современные проблемы экономической теории» (Воронеж, 2003), «Актуальные проблемы политической экономии» (Воронеж, 2004), «Актуальные проблемы роста и развития российской экономики» (Воронеж, 2004), «Онтология эволюции экономической системы АПК России» (Воронеж, 2004), «Современные социально-экономические проблемы труда» (Воронеж, 2005) и других.

Основные положения диссертационной работы внедрены в практику преподавания базового курса «Экономическая теория» Воронежского государственного университета.

Результаты научных исследований опубликованы в 9 работах общим объемом 13,07 п.л., в том числе доля автора — 12,74 п.л.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

1.1. Теоретические основы и принципы интеграции хозяйствующих субъектов

Исследование интеграции хозяйствующих субъектов предполагает прежде всего анализ теоретического ее содержания и общих методологических принципов, обуславливающих интеграцию в экономике. Это, в свою очередь, служит предпосылкой для дальнейшей конкретизации предмета исследования применительно к условиям осуществления интеграции на уровне хозяйствующих субъектов.

Методологическую базу исследования интеграции в экономике составляют работы А. Богданова, Г. Гегеля, Б. Кедрова, Г. Павельцига, П. Сорокина, Г. Спенсера, В. Энгельгардта и других, рассматривающие логико-методологические и общетеоретические проблемы интеграции.

Так, В. Энгельгардт в своей работе «Интегрatism — путь от простого к сложному в познании явлений»¹ предпринял попытку определения природы интеграции. В частности, определены три ступени интеграции частей и целого: возникновение системы связей между частями; утрата частями своих первоначальных идентификационных качеств при вхождении в состав целого; появление у возникающей целостности новых свойств, обусловленных как свойствами частей, так и возникновением новых систем межчастных связей².

Основоположник теории организации А. Богданов выделил три фазы, присущие «тектологическому переходу форм», то есть фактически интеграции. Первая характеризуется неопределенностью, система здесь находится в стадии становления, объединения; интеграция прямо не выражена. Во второй фазе осуществляется системная дифференциация, то есть поляризация элементов системы, увеличение их разнообразия. Третья фаза — системная консолидация — предполагает целостное оформление системы³.

Г. Спенсер (Spencer) связывает интеграцию с дифференциацией тканей в

¹ См.: Энгельгарт В. А. Интегрatism — путь от простого к сложному в познании явлений жизни // Вопросы философии. — 1970. — № 11. — С. 103–115.

² Возникновение системы связей при образовании целого из его свободных, разрозненных частей рассматривается В. Энгельгартом как самое коренное, первичное условие интеграции. При этом часть, входящая в состав нового, более сложного единства, утрачивает некоторую долю свойств, как бы жертвует ими ради приобретаемых преимуществ, что ведет к появлению у возникающей новой целостности новых свойств, обусловленных как свойствами составных частей, так и возникновением новых систем межчастичных связей.

³ См.: Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: / редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) [и др.] / Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. — М.: Экономика, 1989.

процессе эволюции и специализацией функций живой материи. «Развитие всех организмов, — пишет Г. Спенсер, — порождается совокупностью дифференцирований и интеграций...». Данные процессы «... должны быть обобщены и подведены под формулу, выражающую весь процесс развития. ... Изменения, в силу которых многие вещи становятся одною, должны быть известны настолько же, насколько и перемены, в силу которых одна вещь раздробляется на несколько»⁴. Подобное закономерное чередование интеграции и дезинтеграции на каждом новом витке общественно-экономического развития именуется интегративизмом, при этом некоторые исследователи отмечают, что «...универсальная концепция пульсации, или интегративизма, пронизывает ткань любого серьезного научного исследования, делает его более солидным, фундаментальным...»⁵.

Содержательный анализ взаимоотношений интеграции и дезинтеграции представлен в работах Ю. Шишкова⁶, Г. Павельцига (Pawelzig)⁷. Многомерное видение интеграции способствует адекватному пониманию роли процессов интеграции и дезинтеграции в экономике. Значительный вклад в понимание сути интеграции хозяйствующих субъектов вносят рассуждения о различных фазах интеграции; взаимодействии понятий «интеграция» и «процесс», «интеграция» и «развитие», «интеграция» и «прогресс».

В научной литературе рассматриваются генетические аспекты интеграции. Наиболее полное выражение они нашли у В. Кедрова, выделяющего три периода развития дифференциации и интеграции: недифференцированный период; период односторонней дифференциации, период истинной интеграции. В свою очередь второй период включает в себя «фундаментальную» и «техническую», а третий — начальную, среднюю и высшую стадии⁸. С некоторыми уточнениями такую периодизацию можно использовать и применительно к развитию интеграции субъектов хозяйствования.

Исследование интеграции раскрывает ее способности иметь в качестве своих общенаучных характеристик ряд инвариантных признаков, совокупность которых образует систему концептуального подхода к политико-экономическому исследованию проблемы: 1) универсальность и полиморфич-

⁴ Спенсер Г. Гипотеза развития // Опыты научные, политические и философские / Пер. с англ. под ред. Н. А. Рубакина. — Мн.: Современный литератор, 1998. — 1408 С. — С. 21, 79–80, 82

⁵ Богачева Г. Н. Интегративизм как универсальный принцип / Богачева Г. Н. Денисов Б. А. // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. — № 3. — С. 134.

⁶ См.: Шишков Ю. Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции // Мировая экономика и международные отношения. — 1993. — № 10. — С. 64–67.

⁷ См.: Павельциг Г. Интеграция — дифференциация — прогресс // Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс / под ред. М. А. Розанова — М.: Изд-во МГУ, 1989. — С. 28–33; Pawelzig G. Integration als Philosophische Kategorie // Deutsche Zeitschrift für Philosophie — 1966. — № 9.

⁸ См.: Кедров В. М. Классификация наук: прогноз К. Маркса о науке будущего. — М.: Мысль, 1985. — С. 60–65.

ность интеграции; 2) неразрывная связь процесса и результата; 3) взаимообусловленность процессов интеграции и дифференциации; 4) органическое единство целого и его частей. Их значимость настолько велика, что они способны выполнять роль закономерностей интеграции в целом и интеграции хозяйствующих субъектов в частности.

– универсальность означает, что интеграция — «...феномен всеобщий и универсальный, что в мире просто нет вещей или явлений, которые бы не являлись интегративными связями»⁹. Это равно касается и онтологической и гносеологической сторон социально-экономической сферы, где интеграция пронизывает все стороны экономических отношений, на всех стадиях воспроизводственного цикла и на всех уровнях иерархии. Полиморфичность выражает способность интеграции выступать в различных качествах, иметь различные типы (виды), формы проявления и методы (способы) осуществления на поверхности общества.

– неразрывная связь процесса и результата. В основе данного принципа — гипотеза, в соответствии с которой интеграция является системным образованием, объединяющим в себе: 1) интеграцию как процесс — слияние в единое целое ранее дифференцированных элементов, приводящее к новым качественным и потенциальным возможностям этой целостности, а также изменениям свойств самих элементов; 2) интеграцию как результат — состояние целостности, упорядоченного функционирования частей целого, взаимосвязанность, системное соединение, включение, отражающее момент фиксации полученного в ходе осуществления интеграционного процесса определенного состояния; 3) интегративное целое, представляющее собой синтез процессуальных и результирующих составляющих интеграции, представляющее собой систему отношений и связей между целым и его частями.

В целом можно выделить три позиции в оценке интеграции как процесса и как результата. Согласно первой — интеграция рассматривается как процесс становления единого целого¹⁰. Исследователи, разделяющие данную точку зрения, трактуют понятие интеграции как «... процесс координирования и объединения несоизмеримых элементов в целое»¹¹; «... процесс или действие, имеющий своим результатом целостность; объединение, соединение, восстановление

⁹ Чапаев Н. К. Структура и содержание теоретико-методологического обеспечения педагогической интеграции: дис. ... д-ра педог. наук / Н. К. Чапаев. - Екатеринбург, 1998.

¹⁰ В трактовке интеграции, предложенной Т. Коротковым, принципиальным представляется акцентирование на изменения свойств элементов, движущихся к взаимосвязанности: «Интеграция ... — это процесс движения, развития к более целостному состоянию, характеризующемуся не только степенью взаимосвязанности всех элементов, но прежде всего изменением свойств самих элементов» (См.: Коротков Т. П. Принципы целостности. — Ленинград: ЛТУ, 1968. — С. 27.)

¹¹ Большой толковый психологический словарь / Ребер Артур: Пер. с англ. — М.: Вече, АСП., 2000. — Т. 1. — С. 317.

единства»¹². В социологическом энциклопедическом словаре понятие системы фиксирует объектную форму целого, а понятие интеграции — процесс, ведущий к достижению единства и целостности, согласованности внутри системы, основанной на взаимозависимости отдельных специализированных элементов¹³.

В соответствии со второй позицией интеграция рассматривается как результат. Например, интеграция — это «... согласованность, упорядоченность, стабильность системы»¹⁴. Иногда под интеграцией понимается интегрированность — «... некоторый результат процесса интеграции, состояние упорядоченного функционирования частей целого»¹⁵.

В соответствии с третьей позицией под интеграцией подразумевается одновременно «... процесс и результат взаимодействия обособленных структурных элементов какой-либо совокупности, приводящий к оптимизации связей между ними и к их объединению в одно целое, т. е. в единую систему, обладающую новым качеством и новыми потенциальными возможностями»¹⁶; «... взаимосвязанность, системное соединение, включение в единое целое и соответственно процесс установления таких связей, а также сближение, объединение организаций, отраслей, регионов или стран и т. п. в противоположность дифференциации»¹⁷; «... понятие, означающее состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в целом, а также процесс, ведущий к такому состоянию, ... происходящий наряду с процессами и дифференциации»¹⁸.

На наш взгляд, последняя позиция с наибольшей степенью адекватности отражает сущность интеграции хозяйствующих субъектов. Во-первых, изначально интеграция представляет собой движение, характеризующееся появлением так называемых существенных, интегральных частей, наделенных индивидуальными интегративными качествами. В этом контексте актуально звучит мысль о том, что «... сущность интеграции предстает как двойственный процесс универсализации элементов и гармонизации связей между ними»¹⁹. Во-вторых,

¹² Философский энциклопедический словарь. — М.: ИНФРА — М, 1997. — С. 181.

¹³ См.: Социологический энциклопедический словарь: На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / под ред. Г. В. Осипов. — М.: Издательская группа ИНФРА. — М.: НОРМА, 1998. — С. 106.

¹⁴ Большая, Советская, Энциклопедия, (В 30 томах) / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3 — е. — М.: Советская энциклопедия. — 1972. Т. 10. — С. 307.

¹⁵ Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов — М.: Советская энциклопедия, 1983. — С. 210.

¹⁶ Онушкин В. Г. Образование взрослых: междисциплинарный словарь терминологии / Онушкин В. Г. Огарев Е. И. — СПб.: РАО ИОВ, 1995. — С. 66.

¹⁷ Краткий словарь современных понятий и терминов. — 3 — е изд. дораб. и доп. / Н. Т. Бунимо — вич, Г. Жаркова, Т. М. Корнилова [и др]. / сост., общ. ред. В. А. Мокаренко. — М.: республика, 2000. — С. 203

¹⁸ Большой энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. — М.: Науч. Изд-во «БРЭ», СПб., «Норинт», 1997. — С. 317.

¹⁹ Яковлев И. П. Интеграция высшей школы с наукой и производством. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. — С. 18

невозможно предположить допущение наличия процесса без результата и последнего без процесса: «... не результат есть действенное целое, — пишет Г. Гегель, — а результат вместе со своим становлением...»²⁰. В третьих, крайне не желателен механический разрыв между процессом и результатом в области экономической интеграции.

— диалектическая взаимообусловленность интеграции и дифференциации. Интеграция предполагает развитие определенной системы, в которой растет число и интенсивность взаимодействия элементов, уменьшается их относительная самостоятельность по отношению друг к другу. Дифференциация связана с обретением элементами системы все большего разнообразия, мобильности, обособления, расчлененности, специализацией частей на выполнении присущих им функций. Они неотделимы, и в случае доминирования одной из сил вторая выступает либо ее предпосылкой, либо следствием, либо сопутствием²¹. Взаимосвязь между ними идет по линии роста качественных и количественных характеристик интеграции и усиления дифференциации хозяйствующих субъектов (в частности, предметной, подетальной и технологической специализации). Учет данного принципа важен, поскольку отсутствие в современных условиях сопряженности между интеграцией и дифференциацией приводит к несообразности уровней их развития, что в конечном итоге проявляется в неэффективном наращивании производственного потенциала без учета изменившейся структуры общественных потребностей.

— органическое единство целого и его частей. Анализ данного методологического принципа интеграции позволил выявить несколько точек зрения в решении проблемы взаимоотношений целого и его частей: 1) отрицание возможности корреляции между целым и его частями. Например, Н. К. Чапаев отмечает, что «...не удастся мыслить части в целом и целое в частях...»²². Представляется, что такая позиция неприменима в экономической науке; 2) позиция «целое равно сумме своих частей» отражает суммативно-механистический взгляд на взаимоотношения целого и его частей. Данная позиция негласно исходит из положения о том, что качество результата интеграции определяется количеством проводимых мероприятий на каждом этапе, результат интеграции обнару-

²⁰ Гегель Г. Сочинения: в 4-х т. / Г. В. Ф. Гегель. — Т. 4. М.: Наука, 1959. — С. 4.

²¹ Так, например, в схеме взаимоотношений интеграции, дезинтеграции, дифференциации и дедифференциации, Г. Павельциг рассматривает интеграцию как процесс движения и развития определенной системы, в которой растет число и интенсивность взаимодействия элементов, уменьшается их относительная самостоятельность по отношению друг к другу; дезинтеграция — как процесс уменьшения числа и интенсивности взаимодействий системы, процесс разложения, распада, разрушения, отделения, изоляции; дифференциация — как движение системы к неоднородности и, наконец, дедифференциация — как процесс движения системы к однородности (См.: Павельциг Г. Интеграция — дифференциация — прогресс / Г. Павельциг // Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс / под ред. М. А. Розанова — М.: Изд-во МГУ, 1989. — С. 28–33.)

²² Чапаев Н. К. Структура и содержание теоретико-методологического обеспечения педагогической интеграции: дис. ... д-ра педог. наук / Н. К. Чапаев. — Екатеринбург, 1998.

живается в сумме пройденных этапов; 3) целое больше своих частей и качественно отличается от своих составляющих. «Зная все о том, что такое один, — замечает В. Энгельгард, — и, зная, что один и один составляет два, мы еще не знаем о том, что такое два, ибо тут добавляется еще какое-то «И», и надо знать, что этот элемент «И» вносит с собою»²³. Применительно к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов это означает, что роль и функциональная направленность составляющих образуемой интегрированной структуры определяется не столько их исходными данными, сколько природой связей и отношений между ними; 4) часть больше целого. В связи с открытиями в области физики микромира ученые столкнулись с фактами существования частей, которые в определенной степени превосходят целое²⁴; 5) целое и его части составляют единую органическую целостность — «...систему двусторонних причинных связей, образующих сложную сеть»²⁵. Данная позиция имеет прямое отношение к усилению в последние десятилетия внимания к полифоническим системам, не имеющим единого центра²⁶.

Анализ отношений целого и части дает возможность определить внутреннюю структуру развития интеграции, образуемую из связей между: 1) интегрируемыми частями; 2) целым и отдельными частями; 3) целым и совокупностью частей; 4) целым, частями и вновь образуемой и органической целостностью.

Проведенное в диссертации исследование теоретических основ и анализ методологических принципов интеграции в экономике позволяет сделать следующие выводы:

— интеграция есть сторона развития, связанная с объединением в целое некогда разрозненных частей. Она является своеобразной реакцией на процессы дифференциации, происходящие во всех сферах бытия и познания. Восстановление единства происходит путем преобразования составляющих элементов, наделения их новыми качествами. Степень и интенсивность этих преобразований во многом определяются внутренними возможностями элементов интеграции, а также целевыми установками, определяющими границы ее функционирования и развития;

— методологические принципы, совокупность которых образует систему концептуального подхода к политико-экономическому исследованию пробле-

²³ Энгельгардт В. А. Интегрализм — путь от простого к сложному в познании явлений жизни // Вопросы философии. — 1970. — № 11. — С. 104.

²⁴ См.: Аверьянов А. Н. Системное познание мира: методологические проблемы. — М.: Политиздат. 1985. — С. 48–49.

²⁵ Лоренц К. Восемь смертных грехов цивилизованного человека // Вопросы философии. — 1992. — №3. — С. 39–53.

²⁶ См.: Деятельность: теория, методология, проблемы / Сост. И. Т. Кисавин. — М.: Политиздат, 1990. — 336 С. — С. 283–284.

мы: универсальность и полиморфичность интеграции; неразрывная связь процесса и результата; диалектическая взаимообусловленность интеграции и дифференциации; органическое единство целого и его частей;

– интеграция имеет двуединую природу и представляется, с одной стороны, как процесс, а с другой — как результат; интеграция как процесс — это слияние в единое целое ранее дифференцированных элементов, приводящее к новым качественным и потенциальным возможностям этой целостности, а также изменениям свойств самих элементов; интеграция как результат — состояние целостности, упорядоченного функционирования частей целого, свойство социально-экономической системы, пронизывающее все стороны экономических отношений на всех стадиях воспроизводственного цикла и всех уровнях иерархии следовательно, интеграция представляет собой систему отношений и связей между целым и его частями.

1.2. Методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов

Анализ научной экономической литературы позволяет выделить в рамках направлений и школ экономической теории различные методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов, что объясняется сложностью, многокомпонентностью и взаимообусловленностью составляющих исследуемого предмета. С одной стороны, подходы являются самостоятельными, с другой, дополняют друг друга и в целом позволяют понять качество исследуемого явления

В рамках марксистской школы политической экономии можно выделить следующие подходы к исследованию интеграции в экономике: 1) производственно-технологический, 2) мирохозяйственный, 3) структурно-функциональный, 4) уровневый.

Производственно-технологический подход, получивший свое развитие в 50–60-х гг. XX столетия подход в исследованиях отечественных экономистов Л. Берри, В. Ельмеева, А. Зворыкина, Г. Самборского, Г. Шишковой, И. Ягодкиной и других связывает понятие интеграции с конечной ступенью развития процессов концентрации и дифференциации производства — интеграцией процессов производства и специальностей, восстановлением органического единства всего производственного процесса на высшем уровне. Быстрое развитие производительных сил обуславливает бурный рост числа крупных отраслей промышленности. В общей форме на это указывали целый ряд экономистов. Л. Берри отмечает, что «...формирование и отделение различных отраслей

... определяется развитием и дифференциацией средств производства»²⁷. Дальнейшая дифференциация и совершенствование, возрастание эффективности средств производства в попредметно специализированных отраслях — приводят к необходимости рассредоточения отдельных технологических стадий производства. На это обстоятельство указывает Г. Самборский: «В век автоматизации меняются задачи специализации. Она теперь должна ориентироваться на самую производительную технику. ... Но производительность последней настолько велика, что возникают новые, гораздо более высокие требования к концентрации однородного производства. На первый план выходит детальная специализация»²⁸. А. Зворыкин пишет, что «...на смену принципа упрощения и дифференциации ... приходит принцип максимальной концентрации производства»²⁹.

Таким образом, объективный экономический процесс, связанный, с одной стороны, с отмеченной тенденцией углубления в социалистическом обществе разделения процесса труда, т. е. в целом функционирующего единства самого труда, предметов и средств труда, и с другой стороны — с необходимостью взаимодействия между специализированными звеньями, выразился в тенденции к интеграции производственных процессов и отраслей. «В настоящее время, — писал В. Ельмеев, — ... наряду с дальнейшим углублением дифференциации труда начинает усиливаться интеграция как различных видов производственной деятельности, так и отраслей...»³⁰. С мнением В. Ельмеева пересекаются взгляды И. Ягодкиной, утверждающей, что: «Специализация и автоматизация механически обрабатывающего оборудования на современном этапе привели к тому, что процесс раздробления специальности на более узкие сменился обратным процессом — интеграцией специальности на новой основе»³¹.

Наиболее точное, на наш взгляд, в терминологическом отношении определение интеграции в рамках данного подхода представлено в исследованиях Я. А. Кронрода и Г. Г. Шишковой, определяющих интеграцию в сфере производства как процесс, характеризующийся увязкой, слиянием элементов производственной структуры в единый общественный производительный процесс, осуществление необходимых производственных связей между ними посредст-

²⁷ Берри Л. Я. Специализация и кооперирование в промышленности СССР. — М.: Госполитиздат, 1954. — С. 31.

²⁸ Самборский Г. И. Автоматизация и специализация в промышленности СССР. — М.: Мысль, 1964. — С. 208.

²⁹ Зворыкин А. А. История техники / А. А. Зворыкин, Н. И. Осьмова, В. И. Чернышев, С. В. Шухардин. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 550.

³⁰ Ельмеев В. Я. Всестороннее развитие личности предполагает уничтожении разделения труда между людьми / Вопросы философии. — 1962. — № 10. — С. 26.

³¹ Ягодкина И. Я. Влияние технического прогресса на профессиональный состав рабочих // Экономические науки. — 1964. — № 5. — С. 22.

вом совместного, параллельного изготовления продукта (кооперирования)³² При этом Г. Г. Шишкова отмечает: «До определенного периода развитие техники сопровождается усилением единичного разделения труда. Однако это происходит до тех пор, пока процесс производства не разложен, не дифференцирован на мельчайшие операции на основе машинного производства. Вслед за этим дифференциация сменяется интеграцией ... — процессом восстановления органического единства всего производственного процесса на высшем уровне»³³.

Бесспорность выводов данного подхода очевидна, однако авторы не определили особенности интеграции, ее собственное качество, а также отличие от процессов концентрации и дифференциации производства и других функциональных форм организации общественного производства. Между тем это направление получило дальнейшую разработку в 80-е годы XX столетия. Среди современных исследователей, рассматривающих интеграцию хозяйствующих субъектов с технологической стороны можно упомянуть В. Васильева, который дает следующее определение: «Интеграция начинается с объединения различных функциональных составляющих производства в различные автоматизированные системы управления» Интеграция характеризуется непрерывностью технологических линий, уменьшением числа стадий в процессе превращения предмета труда в готовый продукт и непосредственно отражает научно-технический прогресс³⁴.

В 70-е годы XX столетия в развивается подход к исследованию интеграции, основанный на целостном восприятии единого экономического пространства. Мировоззренческий подход ориентирован в первую очередь на исследование интеграции на уровне всего мирового хозяйства — экономической интеграции, однако некоторые его теоретико-методологические положения применимы при исследовании интеграции на уровне хозяйствующих субъектов.

Экономическая интеграция исследуется в рамках совокупности национальных хозяйств как «... новейшая форма интернационализации хозяйственной жизни, выражаемая ... в виде органического сочетания двух факторов — взаимного переплетения частных монополий разных стран и проведения согласованной государственно-монополистической политики во взаимных экономических отношениях между этими странами и в отношениях с третьими странами...»³⁵. С развитием экономических отношений между странами Совета эконо-

³² См.: Кронрод Я. А. Общественный продукт и его структура при социализме. - М.: Госполитиздат, 1958. - С. 22.

³³ См.: Шишкова Г. Г. Профессиональное разделение труда в период развернутого строительства коммунизма: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Г. Г. Шишкова. - М.: МГУ. - 1964. - С. 33-34.

³⁴ См.: Васильев В. Н. Организация производства в условиях рынка: Учебное пособие для студентов машиностроительных специальностей вузов. - М.: Машиностроение; 1993. - С. 103.

³⁵ См.: Певзнер Я. А. в кн. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 - х томах. / Гл.

номической взаимопомощи (СЭВ) понятие «интеграция» стало использоваться применительно к процессам координации экономической политики этих государств, при этом важной частью хозяйственных реформ стало совершенствование системы регулирования внешнеэкономических связей³⁶. В экономической литературе давалось определение интеграции как сознательно и планомерно регулируемого партиями и правительствами стран-членов СЭВ процесса международного социалистического разделения труда, сближения их экономик, формирования современной высокоэффективной структуры национальных хозяйств³⁷.

Ряд авторов рассматривают экономическую интеграцию с позиции объединения национальных экономик, переплетения воспроизводственных процессов. В частности С. Сударев характеризует экономическую интеграцию как «...процесс постепенного всестороннего сближения, а затем и слияния различных элементов национальных экономик соответствующих стран в едином хозяйственном комплексе. В результате роста уровня концентрации, углубления и расширения международной специализации и кооперирования производства и научно-технических исследований этот процесс создает предпосылки повышения эффективности общественного производства в интегрирующихся странах»³⁸.

В работах польского исследователя З. Новака экономическая интеграция определяется как процесс образования таких хозяйственных связей, которые ведут к созданию крупного комплекса, представляющего собой единое целое, а также ускоряют развитие, повышают национальный доход. Необходимость экономической интеграции в международной сфере является результатом достигнутого этапа развития производительных сил, что это объективно обусловленный процесс³⁹.

ред. А. М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – С. 29–30; Большая Советская Энциклопедия: в 30 томах / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3 – е. – М.: Советская энциклопедия. – 1976. Т. 10. – С. 307.

³⁶ См.: Рыбаков О. Программа социалистической экономической интеграции стран – членов СЭВ // Вопросы экономики. – № 10. – 1971. – С. 3–14; Климович Д. Механизм регулирования внешних связей в странах СЭВ и социалистическая экономическая интеграция // Экономические науки. – № 10. – 1970. – С. 82; Комплексная программа дальнейшего углубления и совершенствования сотрудничества и развития социалистической экономической интеграции стран-членов СЭВ. – М., 1971.

³⁷ См.: Дудинский И. В. Стратегический курс социалистической интеграции // Рабочий класс и современный мир, 1971. – № 5–6; Куликов А. Г. Политическая экономия: Для школ основ марксизма – ленинизма. – М.: Политиздат, 1987. – С. 318; Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3 – е. – М.: Советская энциклопедия. – 1976. – Т. 10. – С. 308; Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4-х т. / Гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – С. 33; Голубева И. В. Международная социалистическая кооперация производства в интегрированном процессе стран – членов СЭВ // Кооперация производства в системе экономических отношений: Межвузовский сборник научных трудов. – Новосибирск: Изд. НГПИ, 1987. – С. 101.

³⁸ Сударев С. Интеграция как экономическая категория. // Экономические науки. – 1976 – № 6. – С. 23.

³⁹ См.: Предмет обсуждения – капиталистическая интеграция // Мировая экономика и международные отношения. – 1972. – № 4. – С. 100.

М. М. Максимова предлагает определение экономической интеграции «...как объективного и вместе с тем регулируемого процесса взаимного приспособления ... государств с однородной социально-экономической системой, оптимизации их экономических структур в соответствующих международных хозяйственных комплексах. ... Увеличиваются объем, масштабы и интенсивность экономических связей между национальными хозяйствами разных стран и их составными частями. Эти связи приобретают все более устойчивый, длительный характер. Происходит временное приспособление национальных хозяйств друг к другу»⁴⁰.

М. Сенин предложил идею разграничения двух понятий экономической интеграции: интеграции как общеэкономического процесса и интеграции в организованной форме как явления. Выделив интеграцию как генеральный исторический процесс и интеграцию в организованных формах, он характеризует экономическую интеграцию как исторический процесс, в котором в той или иной мере участвуют все страны мира, т. е. происходит определенное отождествление данного процесса с интернационализацией, а организованная форма интеграции рассматривается как его конкретное явление на современном этапе⁴¹. Несколько видоизменив эту терминологию, С. Сударев вкладывает в рассматриваемые понятия иное содержание: «...интеграция как общеэкономический процесс является определенной ступенью в развитии процесса интернационализации, и в нем участвуют только наиболее развитые страны. С другой стороны, образование того или иного межгосударственного экономического объединения еще не является достаточным свидетельством развития между этими странами интеграции как общеэкономического процесса. Примером могут служить многочисленные межгосударственные экономические объединения развивающихся стран, где интеграция как общеэкономический процесс из-за низкого уровня развития производительных сил в этих странах практически отсутствует»⁴².

Подход, в рамках которого интеграция исследуется преимущественно в области международных экономических отношений и в меньшей — в сфере организационно-экономических отношений на уровне субъектов хозяйствования, находит свое отражение в современных источниках⁴³. Так, например, в Боль-

⁴⁰ Максимова М. М. Основные проблемы империалистической интеграции / М. М. Максимова. — М., 1971. — С. 125–146.

⁴¹ См.: Сенин М. В. Социалистическая интеграция. — М.: Наука, 1969. — С. 17–18.

⁴² Сударев С. Интеграция как экономическая категория. // Экономические науки. — 1976 — № 6. — С. 25.

⁴³ См.: Сафронов В. Интеграция и стратегические цели социально-экономического развития стран СНГ // Российский экономический журнал. — 1996. — №2; Кириченко В. Факторы, условия и ключевые направления экономической интеграции стран СНГ // Российский экономический журнал, 1996. — №9; Пороховский А. Мировозрастственный потенциал России и внешнеэкономические императивы его реализации // Российский экономический журнал. — 1999. — №7; Яров Ю. Глобализация экономики и

шом экономическом словаре подчеркивается, что экономическая интеграция «... предполагает сближение и взаимное приспособление отдельных национальных хозяйств ... и обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики»⁴⁴. В Экономической энциклопедии под редакцией Л. Абалкина экономическая интеграция также толкуется как «... процесс хозяйственно-политического межгосударственного объединения стран на базе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами»⁴⁵; однако отмечается, что экономическая интеграция происходит «... и на уровне национальных хозяйств стран, и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями», в связи с чем, под экономической интеграцией следует понимать «...объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними»⁴⁶.

Считаем, что ограничение анализа интеграции сферой мирового хозяйства не выявляет в полной мере ее содержания, поскольку не отражает трансформацию качества интеграции на различных уровнях хозяйствования. Мы согласны с В. Тягуненко, подвергнувшим критике подход к исследованию интеграции, согласно которому объект исследования якобы составляет внешнеторговые связи между государствами⁴⁷. Мы выражаем сомнение в правомерности использования некоторыми экономистами термина «интеграция» в применении к процессам, протекающим в рамках национальных экономик. Полагаем, что такие процессы можно определить и выразить через другие понятия и категории⁴⁸. На наш взгляд явление экономической интеграции на уровне национальных экономик может быть определено через понятие «глобализация» — как

развитие интегрированных процессов в СНГ // Российский экономический журнал. — 2001. — № 1; Быков А. Глобализация и регионализация: российские интересы и перспективы евразийской интеграции // Российский экономический журнал, 2001, №7; Исингарин Н. СНГ: интегрированно-деинтегрированные факторы, сценарии развития и тенденция регионализации // Российский экономический журнал. — 2001. — №9; Кротов М. Экономическая интеграция стран СНГ: проблемы и перспективы // Российский экономический журнал. — 2001. — №1. — С. 71.

⁴⁴ Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилиана. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1997. — С. 217.

⁴⁵ Экономическая энциклопедия / Науч. — ред. совет изд. — ва «Экономика»; Ин — т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. — М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. — С. 240.

⁴⁶ Экономическая энциклопедия / Науч. — ред. совет изд. — ва «Экономика»; Ин — т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. — М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. — С. 239; Райзберг Б. А. Современный экономический словарь: 2-е изд. испр. / Райзберг Б. А. Лозовский Л. Ш. Стародубцева Е. Б. — М., 1999. — С. 138.

⁴⁷ См.: Предмет обсуждения — капиталистическая интеграция // Мировая экономика и международные отношения. — 1972. — № 4. — С. 102.

⁴⁸ Интегрированная тенденция и развитие взаимозависимости и целостности мирового хозяйства может характеризоваться как процесс мировизации хозяйственной жизни. Мировизация отражает новое качественное состояние процесса интернационализации хозяйства. ... Следует говорить не столько о том, что отдельные части мирового хозяйства интегрируются друг с другом, а об интегрированном процессе всего мирового целого. ... Мировизация хозяйства означает приспособление всех его частей, различных социальных способов производства к данному процессу (См.: Западноевропейская интеграция в системе международных экономических отношений // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. — 1989. — № 1. — С. 74.)

«...растущая экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных перемещений товаров, услуг и международных потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий»⁴⁹. Глобализация предполагает взаимозависимость структур национального производства и финансов в результате внешних сделок и приводит к появлению нового международного разделения труда, «... к тому, что создание национального богатства оказывается во все большей зависимости от экономических субъектов других стран»⁵⁰. Из такого определения следует, что глобализация — не абсолютно новое явление, а закономерный результат интеграции⁵¹. Считаем, что экономическая интеграция на уровне хозяйствующих субъектов лежит в основе интеграции на уровне мировых экономик, последняя, в свою очередь, — в основе глобализации.

Усиление интеграционных тенденций в экономике как результата углубления и расширения взаимозависимости субъектов хозяйствования на различных уровнях, а также экономик различных стран, формирование крупных межотраслевых и межгосударственных промышленных объединений с 80-х до начала 90-х годов XX столетия, появление новых форм их реализации потребовало более глубокого исследования интеграции на уровне субъектов хозяйствования. Наиболее распространенная точка зрения основывалась на взаимосвязи интеграции хозяйствующих субъектов с функциональными и уровневými формами обобществления производства. Необходимость разработки данного теоретического подхода очевидна, поскольку на начальном этапе не были определены собственные качества интеграции субъектов хозяйствования, ее особенности, а также отличие от процессов обобществления и форм его реализации. Данный подход разрабатывался в рамках политической экономии учеными, представляющими комплексную научную характеристику содержания интеграции в ее взаимосвязи с процессами функциональных и уровневых форм организации производства⁵², исследующих движущие силы, факторы развития, закономерности и эффективность на новом историческом этапе⁵³ и обозначен на-

⁴⁹ Шишков Ю. В. Россия в глобализируемой системе международных хозяйственных связей // Российский экономический журнал. — 1998. — № 9 — 10. — С. 79.

⁵⁰ Яров Ю. Глобализация экономики и развитие интегрированных процессов в СНГ // Российский экономический журнал, 2001, №1. — С. 74.

⁵¹ См.: Мысляева И. О негативных последствиях глобализации и противодействии им / Мысляева И. Пайар Д. // Российский экономический журнал, 2000, №1; Фаминский И. Экономическая глобализация: основа, компоненты, противоречия, вызовы для России // Российский экономический журнал, 2000, №10; Строев Е. Глобализация и региональная интеграция в СНГ: проблемы сочетания // Российский экономический журнал. — 2001. — №8.

⁵² См.: Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 43-44.

⁵³ См.: Развитие форм обобществления производства в условиях зрелого социализма: Сборник научных трудов. — Калинин: КГУ, 1984. — 159 С.; Новая ступень обобществления социалистического производства / Р. Х. Акбашев, Х. Ш. Сафин, Д. К. Бикчантаева [и др.]. — Казань, 1985. — 216 С.; Преодоление экономической обособленности предприятий в процессе коммунистического обобществления производства: Сборник научных трудов / под ред. А. И. Кащенко. — Ярославль, 1986. — 164 С.

ми как структурно-функциональный. Интеграция хозяйствующих субъектов рассматривается как «...проявление процесса обобществления в рамках мирового социалистического хозяйства, ... характеризующегося развитием уровней организации производства»⁵⁴. Отмечается, что обобществление «...выражается в укреплении хозяйственных связей, на базе которых осуществляется интеграция производственных звеньев в определенные производственно-экономические комплексы»⁵⁵. Проявление уровня обобществления находит выражение в существовании таких функциональных форм организации, как кооперация, специализация, комбинирование, концентрация и других. Но уровневые формы организации производства также служат характеристикой процесса обобществления — «... возникновение предприятий, отраслей, комплексов есть развитие процесса обобществления»⁵⁶.

Следует отметить, что в само понятие «обобществление» вкладывается различный смысл. В одних случаях оно отождествляется с социалистической национализацией и ограничивается рамками переходного периода от капитализма к социализму⁵⁷. В других — оно используется для выражения общественного характера производства или труда и имеет другое значение⁵⁸. Обобществление усматривается и в том, что «... многие раздробленные процессы производства сливаются в один общественный процесс производства»⁵⁹. По сути дела, выявляются несколько аспектов обобществления, которые необходимо разграничить. Применительно к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов мы рассматриваем лишь последний из отмеченных аспектов. Это — наиболее общее, на наш взгляд, понятие обобществления, который В. Ленин представил как процесс слияния разрозненных, мелких, обособленных процессов производства мелких производителей в один общественный производственный процесс⁶⁰. Взаимодействие обобществления с интеграцией не является непосредственным. Оно осуществляется через сложный комплекс организационно-экономических форм — специализацию, концентрацию, кооперирование, комбинирование производства и прочие — и находится в диалектическом

⁵⁴ Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 16.

⁵⁵ Новая ступень обобществления социалистического производства / Р. Х. Акбашев, Х. Ш. Сафин, Д. К. Бикчантаева [и др.]. — Казань, 1985. — С. 197.

⁵⁶ Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 41.

⁵⁷ См.: Большая Советская Энциклопедия. Изд. 2 — е. — М.: Советская энциклопедия. — 1954. Т. 30. — С. 343; Докукин В. И. Экономические закономерности возникновения и становления социализма / Докукин В. И. Станис В. Ф. — М., 1972. — С. 34, 38.

⁵⁸ См.: Лавриков Ю. А. Интеграция социалистического производства и управление / Ю. А. Лавриков, Ф. М. Русинов, В. И. Чумаков. — М.: Мысль, 1976. — С. 32, 35.

⁵⁹ Ленин В. И. Что такое дружба народа и как они воюют против социал-демократов? (Ответ на статьи «Русского богатства» против марксистов) // В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. — Т. 1. — М.: Издательство политической литературы, 1973. — С. 177.

⁶⁰ Ленин В. И. Что такое дружба народа и как они воюют против социал-демократов? (Ответ на статьи «Русского богатства» против марксистов) // В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. — Т. 1. — М.: Издательство политической литературы, 1973. — С. 253.

единстве с материально-вещественной структурой общественного производства.

В работах многих экономистов ведутся дискуссии об определении соотношений интеграции и различных функциональных форм организации общественного производства — разделения труда, специализации, концентрации, централизации, комбинирования, кооперации и других. Интеграция хозяйствующих субъектов определяется экономистами в сравнении с функциональными формами организации производства (В. Н. Овчинников, И. А. Киршин, И. П. Николаева, Н. В. Шишкина, А. В. Улезько и др.) или как экономическое явление качественно и количественно иного порядка (А. Мокроносов, И. С. Шарапов, Е. М. Коростышевская, В. В. Курченков, О. Л. Михеев и др.) Проанализируем и обобщим основные, на наш взгляд, позиции авторов.

На одновременное различие и родство интеграции и функциональных форм организации общественного производства указывает В. Н. Овчинников. Автор определяет, что концентрация, специализация, комбинирование и кооперация выступают формами реализации интеграции, а последняя в свою очередь раскрывается через первые⁶¹. Исследуя интеграцию на уровне отраслей, И. А. Киршин отмечает противоречивость генетического и функционального единства интеграции и общественного разделения труда⁶². При этом автор отмечает, что взаимодействие общественного разделения и кооперации труда с межотраслевой интеграцией осуществляется через сложный комплекс организационно-экономических форм — специализацию, концентрацию, кооперирование и комбинирование производства — и находится в диалектическом единстве с материально-вещественной структурой общественного производства⁶³. Н. В. Шишкина при исследовании российского АПК приходит к выводу о существовании тесной связи и взаимной зависимости между интеграцией, специализацией и кооперацией, выделяя при этом следующую иерархию данных понятий (рис. 1)⁶⁴.

⁶¹ См.: Овчинников В. Н. Интеграция общественного производства на селе / Отв. ред. А. Ф. Тарасов. — Ростов-на-Дону: Ростовский ун-т, 1974. — С. 24.

⁶² «Общественное разделение труда, порождая ... интеграцию, приводит к своему собственному диалектическому отрицанию. Развитые формы интеграции обуславливают новую качественную и количественную определенность общественного разделения труда. Непосредственно отражая процесс кооперации и вместе с тем являясь обратной стороной общественного разделения труда, а в широком смысле — его специфической формой, интеграция определенным образом ... характеризует уровень развития производительных сил и степень зрелости производственных отношений» (См.: Киршин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киршин. — Казань, 1990. — С. 14).

⁶³ Киршин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киршин. — Казань, 1990. — С. 14-15.

⁶⁴ «На базе совершенствования производительных сил, кооперирования и интеграции создается сложная система взаимоотношений, получившая новый импульс в мировой практике в результате достижений научно-технического прогресса, трансформации производственных отношений в АПК» (См.: Шишкина Н. В. Вектор и эффективность транзитологической парадигмы АПК / Н. В. Шишкина. — Воронеж: Центрально — Черноземное книжное Изд-во, 2003. — С. 347).

А. В. Улезько, рассматривая кооперацию, интеграцию и концентрацию производства как способ достижения сбалансированных ресурсных пропорций хозяйствующих субъектов, разграничивает понятия интеграции и кооперации как вертикальной и горизонтальной концентрации соответственно⁶⁵. На наш взгляд автор, наследуя методологию Р. Барра⁶⁶, подменяет содержательно более широкое определение интеграции хозяйствующих субъектов (которая в зависимости от экономической формы может носить характер как вертикального, так и горизонтального взаимодействия) конкретным понятием кооперации, выступающей одной из функциональных форм организации общественного производства.

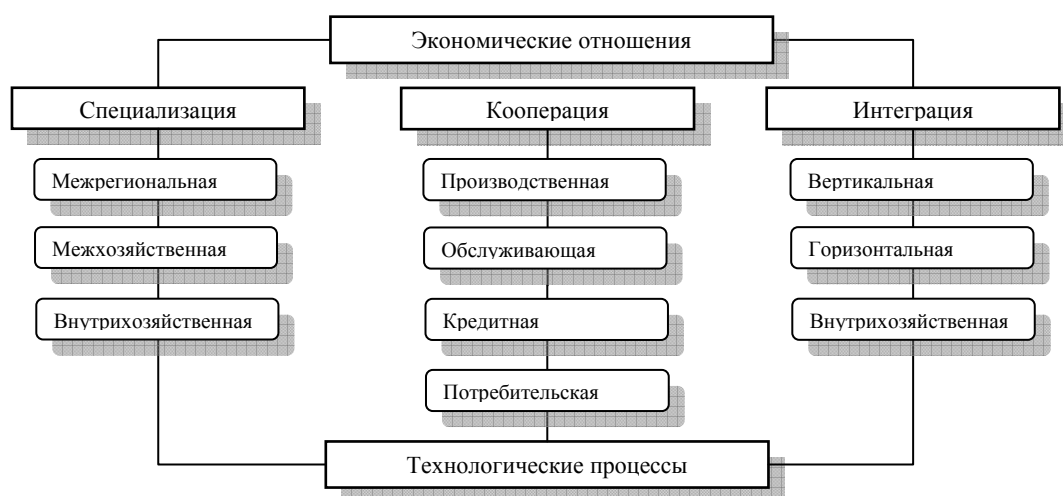


Рис 1. Классификация процессов специализации, кооперации и интеграции (Н. В. Шишкина)

Другая точка зрения основана на исследовании интеграции как качественно и количественно отличного от функциональных форм организации производства экономического явления. В частности, А. Мокроносов и В. Яковлев раскрывают содержание интеграции через функциональные и уровневые (или структурообразные) формы организации производства. К первым относятся концентрация, специализация, комбинирование и кооперация производства⁶⁷. И. С. Шарапов рассматривает интеграцию «... как определенную синтезирующую

⁶⁵ Улезько А. В. Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий / А. В. Улезько. – Воронеж: ГП «ИПФ «Воронеж», 2004. – С. 58-59.

⁶⁶ Крупная производственная единица, как полагает Р. Барр, есть результат либо технической концентрации, ведущей к увеличению размеров и других параметров предприятия, либо концентрации финансовой, которая проявляется в создании и развитии групп, осуществляющих контроль над большим числом предприятий или сфер деятельности. Рассматривается две основные формы технической и финансовой концентрации: 1) горизонтальная – предприятие развивает свою деятельность на одной и той же стадии производства; сосредоточивает у себя все больше капитала и рабочей силы, продолжая при этом заниматься одной и той же деятельностью. 2) вертикальная концентрация, или интеграция – объединение под единым руководством промышленных предприятий, дополняющих друг друга таким образом, что продукт одного служит сырьем для другого (См.: Барр Р. Политическая экономия: В 2-х т. – Т. I. Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – С. 387–388).

⁶⁷ См.: Мокроносов А. Приоритеты развития регионального машиностроительного комплекса / Мокроносов А. Яковлев В. – Свердловск: УО АН СССР. – 1991. – С. 6.

щую закономерность, выражающую качественный результат проявления всех форм обобществления труда и процесса производства»⁶⁸. При этом И. С. Шарапов выделяет организационно-экономическую и социально-экономическую стороны организации общественного производства. Первая означает развитие организационного единства, содержанием которого выступает совокупность форм организации общественного производства. Социально-экономическая сторона выражает социальный тип этих связей и детерминирована изменениями в отношениях собственности. Каждую из этих сторон автор соотносит с определенным направлением интеграции: социально-экономическим, выражающим роль интеграции в реализации общественной собственности и организационно-экономическим, представляющим закономерность развития форм организации общественного производства. О. Л. Михеев, рассматривая видовые различия интеграции, отмечает, несмотря на многообразие проявлений последней, неизменность природы интеграции как формы выражения концентрации⁶⁹.

Исследуя крупномасштабное производство в переходной экономике России, В. В. Курченков приходит к следующим выводам: «Концентрация, в ее экономическом смысле, находит свое выражение в создании объединений предприятий, в установлении между отдельными самостоятельными предприятиями стабильных интеграционных взаимосвязей. ... Рост технологической совокупности, определяющий уровень концентрации в современных условиях, с одной стороны, порождает необходимость в развитии интеграции хозяйствующих субъектов, синхронизации технологического обновления производств, с другой стороны, интеграция обеспечивает возможность дальнейшего развития концентрации, открывая резерв специализации. ... В рамках установления интеграционных связей между самостоятельными субъектами хозяйствования, концентрация имеет возможность развиваться далее по пути специализации»⁷⁰.

Разделяя позицию второй группы исследователей согласимся, что интеграция хозяйствующих субъектов «... как бы вбирает в себя, охватывает, вырастает из постоянно развивающихся функциональных форм и постепенно перерастает в высшую, функциональную форму организации общественного производ-

⁶⁸ Шарапов И. С. Интеграция производства и ее роль в развитии основного хозяйственного звена: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / И. С. Шарапов. – Казань, 1989. – С. 12.

⁶⁹ «Интеграция – это результат свободного выбора хозяйствующего субъекта, необходимое условие оптимального и эффективного развития. Специализация, концентрация и последующее укрупнение в результате интеграции, а также развитие рыночных структур являются частями единого целого, не противоречат друг другу в процессе рыночной трансформации российской экономики» (См.: Михеев О. Л. Масштабный рост как форма проявления экономической концентрации в условиях переходной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. Л. Михеев. – Саратов, 2003. – С. 24).

⁷⁰ Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический / В. В. Курченков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. – С. 25-28.

ства..., то есть становится процессом более высокого порядка»⁷¹. Однако такое определение, на наш взгляд, характеризует интеграцию лишь с одной стороны, поскольку дальнейшее развитие простых функциональных форм ведет к перерастанию интеграции в уровневую форму организации производства и, как следствие, возникновению различных форм интегрированных структур. Поэтому интеграцию хозяйствующих субъектов в рамках данного подхода следует рассматривать как высшую, сложную функциональную и уровневую форму организации производства, стоящую на порядок выше простых функциональных форм, таких как кооперация, централизация и др.

Таким образом, интеграция на определенном историческом этапе становится условием дальнейшего роста производства, накопления капитала и расширения функциональных связей, сбалансированности и синхронизации воспроизводства индивидуальных капиталов субъектов хозяйствования.

Интеграция, протекающая в различных сферах общества и на различных уровнях стала объектом наиболее активных исследований в отечественной экономической теории со второй половины 70-х годов XX столетия. Значительное место во многих научных исследованиях данного исторического периода уделяется проблеме разграничения уровней экономической интеграции. Ю. Лавриков, Ф. Русинов, В. Чумаков, И. Шарапов рассматривают экономическую интеграцию с точки зрения основного хозяйственного звена социалистического производства⁷², И. Киршин, М. Василенко — с позиции отрасли⁷³, Т. Когарян, О. Белорус — с точки зрения всего народного хозяйства, экономической системы в целом⁷⁴. В частности, О. Белорус трактует интеграцию как процесс, характеризующий международные производственные отношения; форму общественной организации производства; обобщающее выражение возрастающей целостности экономической системы общества; процесс усиления производственно-технологического, организационно-управленческого и социально-экономического единства общественного производства⁷⁵.

Довольно подробно идея о многоуровневости экономической интеграции

⁷¹ Коростышевская Е. М. Научно – производственная интеграция: Политико – экономическое исследование: дис. ... д-ра экон. наук: 08. 00. 01 / Е. М. Коростышевская. – СПб., 1999. – С. 104–105.

⁷² См.: Лавриков Ю. А. Интеграция социалистического производства и управление / Ю. А. Лавриков, Ф. М. Русинов, В. И. Чумаков. – М.: Мысль, 1976. – С. 5; Шарапов И. С. Интеграция производства и ее роль в развитии основного хозяйственного звена: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. С. Шарапов. – Казань, 1989.

⁷³ См.: Киршин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киршин. – Казань, 1990. – 21 С. – С. 13–20; Василенко М. П. Основы интеграции сельскохозяйственного промышленного труда. – М.: Мысль, 1975. – С. 69–70.

⁷⁴ См.: Белорус О. Г. Механизм народнохозяйственной интеграции / Госплан УССР. НИЭИ; Отв. ред. И. К. Бондарь. – Киев: наук. Думка, 1990. – С. 11; Когарян Т. Л. Организационно-экономические проблемы интеграции науки и производства в научно – производственных объединениях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т. Л. Когарян. – Ереван, 1980. – С. 8

⁷⁵ См.: Белорус О. Г. Механизм народнохозяйственной интеграции / О. Г. Белорус / Госплан УССР. НИЭИ; Отв. ред. И. К. Бондарь. – Киев: Думка, 1990. – С. 45, 55.

разработана в трудах Ю. Шишкова и Т. Паланкай. «Для проникновения в сущность экономической интеграции, — пишет Ю. Шишков, — нужно ... прежде всего выделять два уровня интеграции: уровень хозяйственных единиц, непосредственно осуществляющих процесс материального производства, сбыта и распределения созданных ценностей, и уровень национальных хозяйств и политико-правовых надстроек стран-участниц»⁷⁶. Экономическая интеграция на микроуровне выражается в сотрудничестве промышленных, торговых, научно-исследовательских, финансово-кредитных и тому подобных компаний, которые непосредственно участвуют в процессе организации производства в международном масштабе. При этом Ю. Шишков указывает, что такого рода интеграцию не следует смешивать с традиционными формами международного сотрудничества хозяйствующих субъектов — «...с обычной товарной торговлей, коммерческим кредитованием, портфельными инвестициями, заключением картельных соглашений»⁷⁷. В. Шенаев подробно анализирует три основных уровня интеграции, выделяя по степени ее государственного регулирования: 1) микроуровень — прямые связи между хозяйствующими субъектами; 2) макроуровень — подключение межгосударственных отношений и государственного регулирования; наднациональный уровень⁷⁸.

Исследование уровней интеграции хозяйствующих субъектов отражено в работах В. Курченкова, Д. Дмитриева, В. Токмакова, С. Мещеряковой, Н. Шишкиной и других. Так, С. Мещерякова выделяет следующие уровни интеграции: 1) уровень обособленных хозяйствующих субъектов — предполагает интеграцию между собой различных обособленных институциональных субъектов — производственных, финансовых, научных центров и др.; 2) региональный уровень — предполагает интеграцию между собой регионов отдельного государства, что ведет к формированию крупных экономических образований (или агломераций); 3) международный уровень — характеризуется интеграцией национальных хозяйств государств. «Данные уровни экономической интеграции, — как отмечает С. Мещерякова, — представляют иерархическую систему, где каждый последующий уровень является подсистемой более высокого порядка, включающую в себя систему более низкого порядка. Ядром экономической интеграции выступает интеграция производства, которая, во-первых, является экономической базой территориальной интеграции; во-

⁷⁶ Шишков Ю. Противоречия и перспективы капиталистической интеграции / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. — 1973. — № 1. — С. 42

⁷⁷ «В данном случае речь идет о качественно ином характере предпринимательской деятельности, которая ... выражается в развитии устойчивых и долговременных комплексных производственных, научно-технических и финансовых связей между хозяйственными единицами различных стран» (См.: Шишков Ю. Противоречия и перспективы капиталистической интеграции // Мировая экономика и международные отношения. — 1973. — № 1. — С. 42).

⁷⁸ См.: Общеевропейский интегрированный процесс: федерализм и сепаратизм // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. — 1992. — № 2. — С. 80.

вторых, при интеграции производителей разных стран, составляет основу интернационализированного воспроизводственного цикла»⁷⁹.

Мы придерживаемся подхода, в рамках которого интеграция субъектов хозяйствования рассматривается как многоуровневый процесс системного преобразования, предполагающий качественные изменения на каждом этапе интеграционного роста⁸⁰. Данную точку зрения разделяет также Н. Шишкина, которая, рассматривая процесс интеграции хозяйствующих субъектов в агропромышленном комплексе, отмечает характер иерархического взаимодействия и многоступенчатого развития интеграции⁸¹.

Считаем, что в соответствии с этим необходимо выделять три основных уровня интеграции хозяйствующих субъектов: 1) уровень фирменного взаимодействия — характерен для реализации интеграционных интересов внутри хозяйствующего субъекта; здесь интегрируемые элементы не имеют больших размеров, основные мотивы такой интеграции связаны с реализацией технологической целесообразности; 2) уровень корпоративного взаимодействия — представляется вертикальной интеграций, осуществляющихся на субординационно-иерархических началах, для него характерна укрупненность интегрируемых элементов; основные мотивы такой интеграции связаны с критерием стратегической устойчивости; 3) уровень отраслевого взаимодействия — это уровень стратегического альянса, предполагающий координационный вид взаимодействия интегрирующихся сторон, для него характерны большие размеры объединяемых элементов, как правило, равных по статусу. Предмет нашего исследования ограничен исследованием интеграции на уровне самостоятельных субъектов хозяйствования.

Исследования интеграции в экономике, получившие разработку в отечественной литературе в 90-е годы XX столетия, связаны с обобщением выводов неоклассического и институционального направлений экономической теории. Неоклассическая традиция нашла свое отражение в исследованиях таких экономистов, как Р. Борк (Bork), Р. Блэйр (Blair), Д. Казерман (Kaserman), Дж. Викерс (Vickers), Р. Винтер (Winter), Х. Марвел (Marvel), П. Рей и

⁷⁹ Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. — Казань, 2002. — С. 14–15.

⁸⁰ См.: Курченков В. В. Интеграция производства как многоуровневое системное преобразование / Курченков, В. В. Дмитриев, Д. В., Токмаков, В. И.; Препринт # WP/2001/06. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. — С. 2, 8; Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический / В. В. Курченков. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999; Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический аспект: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / В. В. Курченков; Волгоградский госуд. ун-т. — Волгоград, 1999; Токмаков В. И. Интеграция производства в современной экономической системе: сущность и основные тенденции развития: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / В. И. Токмаков. — Волгоград, 2001.

⁸¹ См.: Шишкина Н. В. Вектор и эффективность транзитологической парадигмы АПК / Н. В. Шишкина. — Воронеж: Центрально-Черноземное книжное изд-во, 2003. — С. 380.

Ж. Тироль (Rey, Tirole), Дж. Спенглер (Spengler) и другие⁸². Значительный интерес к исследованиям неоклассиков вызван, на наш взгляд, тем, что в них представлено научное обоснование стимулов интеграции и ведется дискуссия о последствиях. Важно также, что богатый теоретический материал дает возможность для многосторонней оценки современных тенденций, характерных для интеграции на уровне хозяйствующих субъектов, функционирующих как в российской экономике, так и в развитых странах и государствах с переходной экономикой. Интеграция хозяйствующих субъектов анализируется как элемент структуры рынка, существенно влияющий на его эффективность, что позволяет не только оценить стимулы к экономической интеграции со стороны различных рыночных структур, но и определить последствия интеграции для общественного благосостояния, оцениваемого как сумма выигрышей продавцов и покупателей. Основными путями исследования интеграции в неоклассической традиции служат изучение, во-первых, результатов нейтрализации отрицательных внешних эффектов и, во-вторых, последствий усиления рыночной власти (конкурентных преимуществ), в том числе путем создания барьеров входа на рынки. Однако выводы относительно барьеров, создаваемых интеграцией, еще недостаточно систематизированы: ограничение доступа на рынок — весьма спорный вопрос у неоклассиков, и, как отмечает Ж. Тироль: «...экономисты еще не до конца понимают его мотивации и эффекты»⁸³.

Одним из интересных в рамках неоклассической школы представляется подход к исследованию интеграции, основанный на теории финансового капитала Р. Гильфердинга⁸⁴. Анализируется движения и эволюции форм финансово-промышленного капитала как экономической основы функционирования интегрированных структур, разрабатывается новейшая концепция финансово-

⁸² См.: Bork R. H. Vertical Integration and the Sherman Act: The legal history of economic misconception // University of Chicago Law Review. — Vol. 22. — 1954. — P. 157–201; Bork R. H. Vertical Integration and Competitive Processes // Weston J. F., Peltzman S. (Eds.) Public Policy Toward Mergers. Pacific Palisades (Calif.), — 1969. — P. 148; Blair R. Law and Economics of Vertical Integration and Control / Blair R., Kaserman D. — New York: Academic Press, 1983; Rey P. The Logic of Vertical Restraints/ Rey P., Tirole J. // American economic Review. — 1986. — Vol. 76. — P. 921 – 939; Spengler J. Vertical Integration and Antitrust Policy // Journal of Political Economy, 1950. — Vol. 58. — P. 347–352; Winter R. A. Vertical Control and Price Versus Nonprice Competition // Journal of Economics, 1993. — Vol. 58. — P. 61–76; Marvel Howard P. Antitrust Policy and the Republican Congress: Vertical Integration and Vertical Restraints // The Ohio State University August 1995; Vickers J. Delegation and the Theory of the Firm // Economic Journal, Economic Conference Supplement. 1985. Vol. 95. — P. 138–147; Bonnano G. Vertical Separation / Bonnano G., Vickers J. // Journal of Industrial Economics. — 1988. Vol. 36. — P. 257–265.

⁸³ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2 т. / Пер. с англ, под ред. В.М. Гальперина, Н.А. Зенкевича. — 2 — е изд, испр. — С — Пб.: Экономическая школа, 2000. — Т. 1. — С. 312.

⁸⁴ Р. Гильфердинг (Hilferding) в «Финансовом капитале» утверждал, что особенно сильны банковские монополии, и что в результате скрещивания банковского и промышленного капиталов образуется финансовый капитал, а на смену капитализму и свободной конкуренции приходит финансовый капитализм. Международные монополии образуют мировое хозяйство, таким образом, что устраняется соперничество между странами, как экономическое, так и политическое. (См.: Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы развития капитализма / Р. Гильфердинг. — М., 1959).

промышленного капитала⁸⁵. Теория в полной мере позволяет анализировать интеграцию производственных хозяйствующих субъектов и финансово-кредитных институтов, рассматривая сложные интегрированные структуры как организационные формы функционирования финансово-промышленного капитала⁸⁶. В рамках данного подхода выделяются четыре основных экономических процесса, обуславливающих интеграцию: концентрация капитала; централизация капитала; концентрация производства; привлечение средств для финансирования деятельности интегрированных хозяйствующих субъектов⁸⁷.

Заклучения представителей неоклассической традиции особенно важны для анализа интеграции хозяйствующих субъектов в российской экономике с характерной для нее монополизацией и отсутствием альтернатив выбора рыночных контрагентов.

Подход институциональной экономической теории к определению интеграции отталкивается от различия возможных путей решения проблемы координации в экономических системах и исследует интеграцию в контексте минимизации транзакционных издержек, проблем агентских отношений и влияния на них распределения прав собственности. У истоков — представители направления — Р. Коуз (Coase), К. Эрроу (Arrow), Д. Норт (North), О. Уильямсон (Williamson), А. Алчян (Alchian), Х. Демсетц (Demsetz) и другие⁸⁸. Исходной теоретической базой анализа интеграции становится при этом контрактная теория фирмы Р. Коуза, указавшего на существование транзакционных издержек как затрат по составлению и исполнению контрактов и выдвинувшего теорию, согласно которой любая фирма существует с целью минимизации транзакционных издержек; а размеры ее зависят от возможности экономии на этих издержках⁸⁹.

⁸⁵ См.: Беляева И. Ю. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: Теория и практика / Беляева И. Ю. Эскиндаров М. А. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998; Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. - М.: Республика, 1999.

⁸⁶ См.: Беляева И. Ю. Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: Российский опыт. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. - С. 156

⁸⁷ См.: Зайцев Б. Ф. Механизмы создания региональных финансово-промышленных групп / Зайцев Б. Ф., Агурбаш Н. Г., Ковалева Н. Н., Малютина О. И. - М.: Экзамен, 2001. - С. 27.

⁸⁸ См.: Coase R. H. The Nature of the Firm // Economics - Vol. 4. - 1937. - P. 62-76; Arrow K. J. Vertical Integration and Communication // Bell Journal of Economics. - Vol. 6. - 1975. - P. 173-183; North D. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge Univ., 1990. - P. 152; Williamson O. Comparative Economic Organization / CS Press, California. - 1994. - P. 19; Williamson O. Economic Organization: firms, market and policy control. - N. - Y. - 1986. - P. 85-100; Alchian A. Production, Information Costs and Economic Organization / Alchian A., Demsetz H. // American Economic Review. 1972. Vol. 62. P. 777 - 795; Коуз Рональд Г. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, - 2001; Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Формы, рынки, отношенческая контрактация. - С - Пб.: Лениздат, CEV Press, 1996; Демсетц Х. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ. - М.: Дело, 2001. - С. 237-267.

⁸⁹ Объясняя причины существования организации Р. Коуз задает два вопроса: если конкурентные рынки столь эффективны, как утверждает теория, как объяснить существование фирм, которые внутри своей структуры стараются обходиться без рыночных сделок? Если фирмы имеют преимущества в сравнении с рынками, как объяснить, почему они не замещают его полностью? На поставленные вопросы Р. Коуз ответил: «... использование механизма цен связано с определенными издержками.

О. Уильямсон объясняет содержательную сторону интеграции наличием экономических взаимозависимостей, связанных с сокращением транзакционных затрат при замене рынка внутренней организацией⁹⁰.

В российской экономической науке этот подход разрабатывают Г. Клейнер, Е. Шастико, С. Авдашева, В. Тамбовцева, Р. Качалова и другие. Исследователи, во-первых, анализируют хозяйственные и институциональные реформы, имевшие место как в промышленно развитых странах во второй половине XX столетия, так и в современной экономике постсоциалистических государствах, в частности — России; во-вторых, исследуются субъекты хозяйствования — современное предприятие, фирма и новейшие организационные структуры в промышленности⁹¹. В коллективной монографии Г. Клейнера, В. Тамбовцева и Р. Качалова под интеграцией понимается установление таких взаимоотношений между субъектами хозяйствования, которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующей и интегрируемой сторон. Отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются одним из вариантов сотрудничества; при этом спектр возможностей такого сотрудничества распространяется от слабого взаимодействия до прямого управления, при котором рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками. В. Микрюков полагает необходимым выделить особое теоретическое направление, посвященное анализу интеграции хозяйствующих субъектов и использующее методологию математического моделирования. С. Авдашева использует в своих исследованиях интеграции неоклассический и институциональный подходы; также большое внимание уделяется гибридным формам интеграции.

Таким образом, институциональная теория рассматривает интеграцию хозяйствующих субъектов как форму минимизации транзакционных издержек, что также не исчерпывает, на наш взгляд, сущности экономической интеграции. Концентрируя внимание на характере контрактных взаимодействий хозяйствующих субъектов, институциональная концепция рассматривает средства

Фирма, внутри которой рыночный механизм заменен механизмом выработки и принятия предписаний, избавлена от таких издержек (хотя, конечно, осуществляет затраты на управление, отличные от издержек использования рынка)». Таким образом, транзакционные издержки, — издержки пользования рынка, — объясняют существование фирм, при этом управленческие издержки устанавливают пределы возможностей этих фирм замещать рынок. Если бы не существовало управленческих издержек, а только транзакционные, не было бы предела росту фирм и экономика каждой страны состояла бы из одной гигантской производственной организации (См.: Коуз Р. Г. Фирма, рынок и право. / пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993. — С. 129).

⁹⁰ См.: Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка. // Теория фирмы / под ред. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995 («вехи экономической мысли» вып. 2). — С. 33–53.

⁹¹ См.: Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Под общ. ред. С. А. Панова, Г. Б. Клейнера. — М.: Экономика, 1997. — С. 130; Клейнер Г. Структурно — интегрированные процессы в экономике: принципы формирования и возможности финансово — промышленных групп / Клейнер Г., Нагрудная Н // Экономика и математические методы. — Том 31. — Вып. 2. — 1995. — С. 20–31; Микрюков В. Ю. Теория взаимодействия экономических субъектов. — М.: Вузовская книга, 1999; Авдашева С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности. — М.: ГУ ВШЭ, 2000.

производства и их эволюцию лишь как вспомогательный фактор организации производства. Организационно-экономические отношения служат предметом обсуждения постольку, поскольку они институционально оформлены. Это приводит к определенной статичности рассмотрения интеграции хозяйствующих субъектов.

В рамках институционального направления экономической теории следует выделить подход к исследованию интеграции субъектов хозяйствования, основанный на теории экономической власти. Данная теория разрабатывалась как зарубежными, так и отечественными учеными — Дж. К. Гэлбрейтом, Э. Тоффлером, В. Дементьевым, А. Мовсесяном и другими⁹² и развивается посредством соединения неоклассической поведенческой модели рационального выбора, ее модифицированного варианта, представленного в новой институциональной теории — с одной стороны, и посылки о социальном, экономическом и политическом неравенстве экономических агентов и особенностях их взаимодействия в условиях неравенства, свойственной неортодоксальным теориям: марксизму, традиционной институциональной теории — с другой⁹³. В самом общем виде власть в экономической теории рассматривается как определенный аспект в отношениях индивидов, который состоит в способности «... одного человека или целой группы навязывать свои отношения другим»⁹⁴. «Власть, — пишет Э. Тоффлер, — неизбежная часть процесса проихводства, и это — истина для всех экономических систем»⁹⁵. Достоинством подхода, таким образом, является учет волевого компонента в действиях субъектов. Посредством интеграции хозяйствующие субъекты концентрируют разнообразные ресурсы экономической власти, активно применяя их. В рамках интегрированных структур отношения власти включают в себя четыре компонента: организационную власть менеджмента в каждом из субъектов хозяйствования, входящих в состав интегрированной структуры; власть центрального элемента интегрированной структуры над прочими ее составными частями; власть интегрированной структуры на рынке, т.е. рыночную власть; власть интегрированной структуры в экономической и общественной системах в целом, ее влияние на политические и социальные явления. При этом создается специфическое властное пространство, в котором центральный элемент интегрированной структуры

⁹² См.: *Galbraith J. K. The Anatomy of Power*. Boston: Mifflin Company Boston, 1983; *Гелблейт Дж. Экономические теории и цели общества*. — М.: Прогресс, 1979; *Тоффлер Э. Метаморфозы власти*. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2001; *Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория* // Вопросы экономики, 2004. — №3. — С.50-64; *Мовсесян А. Г. Анатомия экономической власти* // Бизнес и банки. — 1998. — № 5.

⁹³ См.: *Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория* // Вопросы экономики, 2004. — №3. — С. 64.

⁹⁴ *Гелблейт Дж. Экономические теории и цели общества*. — М.: Прогресс, 1979. — С. 126.

⁹⁵ *Тоффлер Э. Метаморфозы власти*. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. — С. 53.

контролирует основные аспекты деятельности всех экономических агентов⁹⁶.

Считаем, что основные характеристики интеграции хозяйствующих субъектов, составляющие ее внутренние содержательные основы и вытекающие из неоклассического и институционального направлений экономической теории, состоят в следующем: 1) интеграция основана на согласовании цели, действий, экономическом интересе хозяйствующих субъектов, на осознании необходимости, выгоды объединения; 2) это внутренняя организация субъектов хозяйствования, тесное сотрудничество, развертывающееся в форме контрактов, частично замещающих или полностью вытесняющих ценовой механизм рынка; 3) сложные интегрированные структуры являются организационными формами функционирования финансово-промышленного капитала; 4) снижение транзакционных издержек при интеграции хозяйствующих субъектов в решающей степени зависит от институциональной среды взаимодействия предприятий, законодательной поддержки осуществляемых сделок, уровня доверия экономических агентов.

Нами также выделены несколько подходов к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов с позиции функциональных экономик — маркетинговый, информационно-финансовый. Предметом исследования каждой из конкретных экономических наук выступает изучение лишь отдельных сторон интеграции хозяйствующих субъектов, опирающееся на факты реальной практики хозяйствования.

О. Иванова, В. Смоляго, Г. Антонов и другие отмечают важность маркетингового подхода к интеграции хозяйствующих субъектов в решении проблемы построения эффективных и конкурентоспособных интегрированных структур⁹⁷. Подход основан на анализе и оценке состояния и перспектив развития спроса, предложения, цен, конкуренции на рынке, где функционируют хозяйствующие субъекты и предполагается создание интегрированной структуры; учете влияния и роли стратегии маркетинга при ее формировании и функционировании; анализе возможных преимуществ и проявлений недостатков интеграции. Важнейшим этапом маркетингового подхода является аналитическая проработка вариантов интеграции хозяйствующих субъектов и оценка перспектив развития рынка, на котором планирует функционировать новая структура. «Появление на рынке нового агента — интегрированной группы, — пишет Г. Антонов, — влечет изменение характеристик самого рынка. Изменяется расстановка сил, уровень конкуренции, размеры занимаемых различными участниками ранка

⁹⁶ См.: Шамхалов Ф. Государство и экономика: Власть и бизнес. — М.: Экономика, 1999. — С.32.

⁹⁷ См.: Иванова О.П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход / О. П. Иванова. — Кемерово: Кузбассвуиздат, 2002; Антонов Г. Д. Как умножить рыночный потенциал предприятия: Маркетинговый подход к интеграции // Маркетолог. — 2002. — № 6. — С. 3–15.

сегментов, рыночная конъюнктура⁹⁸. Маркетинг становится инструментом «...мерила качества состава интегрированной компании в соответствии с требованиями рынка, ... разработки комплекса мер по повышению качества состава объединения и отдельных его элементов»⁹⁹. Использование маркетингового подхода при создании и в деятельности интегрированных компаний позволяет сформировать эффективную структуру и оптимальный состав субъектов хозяйствования.

Перспективным подходом к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов, является информационно-финансовый, связанный с изучением влияния информационных составляющих на воспроизводственный процесс, с одной стороны, и информационно-финансовых взаимодействий между субъектами хозяйствования, с другой¹⁰⁰. Сущность его заключается в утверждении главенствующей роли информационного и финансового факторов в развитии интеграции. «Предлагаемый информационно-финансовый подход к анализу интеграции, — пишет А. Мовсесян, — можно рассматривать как элемент общей синтетической концепции, лежащей в русле институциональной, эволюционной и информационной теорий»¹⁰¹.

Считаем, что сближение и переплетение информационных и финансовых процессов, обеспечивающих взаимосвязи разных хозяйствующих субъектов, входящих в воспроизводственные циклы в различных отраслях экономики, является одной из важнейших предпосылок интеграции на современном этапе, многократно увеличивая взаимосвязанность и взаимозависимость этих субъектов и становясь важнейшей составляющей интеграции.

Большинство исследований последнего десятилетия по проблеме интеграции хозяйствующих субъектов основываются на системно-эволюционном подходе, исходящем из универсального общенаучного содержания интеграции¹⁰².

⁹⁸ См.: Антонов Г. Д. Как умножить рыночный потенциал предприятия: Маркетинговый подход к интеграции // Маркетолог. — 2002. — № 6. — С. 3–15.

⁹⁹ Иванова О. П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход / О.П. Иванова. — Кемерово: Кузбассвуиздат, 2002. — С. 97.

¹⁰⁰ См.: Мовсесян А. Г. Роль информационных и финансовых факторов в интеграции и транснационализации. // Вестник Московского университета. — Сер. 6, Экономика. — 1998. — № 2. — С. 22 – 29; Мовсесян А. Информационно – финансовый подход к экономической интеграции // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 87–96.

¹⁰¹ Мовсесян А. Информационно – финансовый подход к экономической интеграции // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 87.

¹⁰² См.: Экономическая, энциклопедия / Науч. – ред. совет изд – ва «Экономика»; Ин – т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. — М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. — С. 239; Большой, экономический, словарь / под ред. А.Н.Азриллиана. — М.: Институт новой экономики, 1997. — С. 216; Киришин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин. — Казань, 1990. — С. 7; Бакланова М. И. Государственное регулирование становления и функционирования корпоративных хозяйственных структур: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. И. Бакланова. — М., 1996. — С. 21; Мануйлова А. А. Экономические проблемы развития интегрированных процессов предприятий электроэнергетики и угольной промышленности: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. — М., 1996. — С. 4; Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. Ю. Челнокова. — Волгоград, 2004. — С. 10; Игнатова Н. В. Влияние межфирменной инте-

Представители системно-эволюционного подхода исследуют интеграцию хозяйствующих субъектов одновременно как процесс объединения отдельных элементов единое органическое целое, характеризующееся формированием целостной структуры с единой системой и как явление — результат процесса объединения и сплочения дифференцированных хозяйствующих субъектов в единое целое, состояние их гармонической уравновешенности и упорядоченного функционирования¹⁰³. Акцентируется внимание на системных свойствах интеграции: целостности, целесообразности развития, структурности и в особенности — синергетического эффекта¹⁰⁴. На этой основе уточняется содержание интеграции хозяйствующих субъектов — «...совокупности многократно повторяющихся взаимодействий обменного, передаточного, конкурентного и объединительного типа, обуславливающей образование системы ..., обладающей более высокой устойчивостью и эффективностью функционирования...»¹⁰⁵. Делаются выводы о том, что системные качества интеграции определяют ее как «... синтетическую категорию, отражающую устойчивые причинно-следственные связи, присущие различным системам производственных отношений, отличающихся достаточно высокой степенью развития общественного характера производства»¹⁰⁶.

грации на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. — Волгоград: Волгоградский госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. — С. 14-17.

¹⁰³ См.: Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / О. Ю. Челнокова. — Волгоград, 2004. — С. 10.

¹⁰⁴ См.: Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. — Казань, 2002. — С. 4.

¹⁰⁵ Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / О. Ю. Челнокова. — Волгоград, 2004. — С. 9.

¹⁰⁶ Киришин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / И. А. Киришин. — Казань, 1990. — С. 6-7.



Рис 2. Методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов

В соответствии с системно-эволюционным подходом интеграция хозяйствующих субъектов: 1) представляет собой систему, основные понятия которой — элементы (субъекты хозяйственного комплекса страны: отраслевые объединения, промышленные предприятия, финансовые компании, коммерческие фирмы), состояния связанности этих элементов и их отношения; 2) выступает составной частью более общей системы национального хозяйства, представляя собой конкретную систему, открытую, с одной стороны, для связи с другими конкретными системами и противостоящую им с другой стороны; 3) постоянно изменяется, эволюционирует в соответствии с целью существующей системы хозяйствования; 4) является следствием целостного воспроизводственного процесса; 5) представляет самоорганизующееся целое, возникающее в результате движения и взаимодействия ее элементов и связей, обладает интегральными свойствами, не присущими отдельным элементам хозяйствования, имеет устойчивые внутренние связи между этими элементами, преобладающие над их внешними связями.

Рассмотренные методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов могут быть классифицированы с точки зрения областей наук и научных направлений следующим образом (рис. 2).

Несмотря на достоинства рассмотренных методологических подходов

нельзя не констатировать, что уровень изучения интеграции в целом, во всей полноте экономического содержания явно недостаточен. Само понятие «интеграция хозяйствующих субъектов» в исследованиях встречается редко. Сложилась такая ситуация, когда научные работы по частным направлениям опережают осмысление, анализ, разработку общих вопросов, раскрывающих сущность и экономическое содержание интеграции хозяйствующих субъектов и многообразие видов и форм ее проявления. Это свидетельствует о необходимости экономического исследования интеграции хозяйствующих субъектов как сложного системного, многомерного и многоуровневого экономического феномена.

1.3. Сущность и экономическое содержание интеграции хозяйствующих субъектов

Интеграция хозяйствующих субъектов — самостоятельная, требующая углубленного анализа проблема. Значимость выбора хозяйствующего субъекта в качестве объекта исследования реализации интеграции обусловлена следующими обстоятельствами:

- реализуя в себе социально-экономическое, организационно-экономическое и технико-экономическое содержание, хозяйствующие субъекты находятся в фокусе всех аспектов интеграционных связей экономической системы;

- непосредственная интеграция производственных хозяйствующих субъектов в современных условиях служит воспроизводственной базой социально-экономического и научно-технического прогресса государства, сердцевиной интеграции различных сфер (производства, маркетинга, НИОКР, финансовой сферы и прочих), международного промышленного сотрудничества, глобализации мировой экономики;

- на базе интеграции хозяйствующих субъектов в сфере производства возможно ускорение структурной перестройки промышленности, ее отраслевых и межотраслевых комплексов на новой технологической основе, могут быть решены задачи реструктуризации российской экономики;

- отношения между хозяйствующими субъектами, основанные на усилении взаимозависимости и сотрудничестве, составляют базу межгосударственной интеграции, выражающейся в создании международных интеграционных группировок.

Очевидно, исследование сущности интеграции хозяйствующих субъектов как может быть осуществлено как со стороны содержания, так и формы. Однако, как указывают А. Покрытан и С. Новиков: «... не анализ форм экономиче-

ских процессов, а исследование их через сущностные связи может отобразить реальный механизм осуществления этих процессов. Наибольшая заслуга классической политэкономии состоит как раз в том, что не от форм экономических процессов к их обобщению, а от наиболее общей основы к формам шла она в своих исследованиях»¹⁰⁷. В. Ленин, анализируя «Капитал», отметил, что «... таков же должен быть метод изложения (respective изучения) диалектики вообще»¹⁰⁸. Попытка идти другим путем может привести к блужданию в кругу поверхностных явлений. Применительно к исследованию экономического содержания интеграции хозяйствующих субъектов это означает, что не от исследования видов, форм и методов интеграции субъектов хозяйствования к выделению их общих свойств, а от определения сущностных и категориальных характеристик к конкретным фактам действительности должно идти исследование, «... к тем причинно-следственным закономерностям, которые бы позволили их объяснить...»¹⁰⁹.

Исходным пунктом в исследовании экономического содержания интеграции хозяйствующих субъектов, несомненно, является представление о наличии и взаимодействии хозяйствующих субъектов — ее носителей. Интеграция по своей социальной природе есть результат взаимодействия экономических субъектов. Следовательно, если мы хотим зафиксировать это общественное явление, необходимо прежде всего определить наличие его взаимодействующих сторон, его носителей, что первоначально можно рассматривать как некую эмпирическую данность.

Известно, что экономическую науку субъективный фактор интересует не вообще как таковой, а в меру его участия в экономической жизни, его роли субъекта производственных отношений¹¹⁰. В этой связи, на наш взгляд, следует различать субъект вообще и субъективный фактор в частности: хозяйствующий субъект выступает как носитель определенных свойств и потенциальных возможностей, в частности — интеграционных, а субъективный фактор — действие, целеполагающая деятельность этих субъектов.

В экономической литературе до сих пор нет четкого определения понятия «хозяйствующий субъект». Но в то же время исследователи солидарны в том, что хозяйствующий субъект является тем фокусом, где сходятся все многообразие экономических отношений. Главное предназначение хозяйствующих

¹⁰⁷ Покрытан А. К. Восхождение от абстрактного к конкретному в политической экономии социализма / Покрытан А. К. Новиков С. В. — М.: Высш. Школа, 1982. — С. 4.

¹⁰⁸ Ленин В. И. К вопросу о диалектике // В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. — Т. 29. Философские тетради. — М.: Издательство политической литературы, 1973. — С. 318.

¹⁰⁹ Покрытан А. К. Восхождение от абстрактного к конкретному в политической экономии социализма / Покрытан А. К. Новиков С. В. — М.: Высш. Школа, 1982. — С. 23–24.

¹¹⁰ См.: Субъекты социалистического хозяйствования / под ред. В. В. Куликова, А. Б. Любинина. — М.: ИЭ АИ СССР, 1986. — С. 28.

субъектов — обеспечение постоянного функционирования объектов (процессов) экономической системы, поэтому хозяйствующий субъект является базовой ячейкой экономической системы любой страны.

Понятие «хозяйствующий субъект» рассматривается в узком и широком смысле. Так, А. Богатко представляет хозяйствующий субъект в узком смысле как сложную систему, причинность развития которой подчинена одной идее. Поскольку система хозяйствующего субъекта является подсистемой всей экономической системы в целом, то в широком смысле хозяйствующий субъект рассматривается «... как система, входящая в систему как общегосударственных, так и международных отношений»¹¹¹. Одни экономисты под хозяйствующими субъектами понимают только предприятия, производящие продукцию и выступающие на рынке как продавцы¹¹². Другие вкладывают в это понятие более широкий смысл, включая помимо предприятий финансово-кредитные учреждения, государство, государственные учреждения, общественные институты, отдельные физические лица (предпринимателей, инвесторов, вкладчиков, акционеров, работников по найму и др.)¹¹³. Интересной представляется позиция французских ученых И. Бернара и Ж.-К. Колли, отмечающих «... среди хозяйствующих субъектов двоякого рода различия» — по статусу (резиденты и нерезиденты, национальные и ненациональные) и по функциям (нефинансовые предприятия, семьи, административные учреждения и финансовые учреждения). При этом авторы уточняют понятие хозяйствующего субъекта: «Это либо предприятия, занятые однородной производственной деятельностью, то есть исключительно производством определенного товара или группы товаров (для описания движения средств в рамках производственного процесса), либо институциональная единица с ... автономией в принятии решений по выполнению своей главной функции (для описания движения средств, связанного с распределительными и финансовыми операциями)»¹¹⁴.

На наш взгляд, следует согласиться с теми российскими и зарубежными

¹¹¹ Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А.Н.Богатко. — М.: Финансы и статистика, 1999. — С. 73.

¹¹² См.: Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 1995. — С. 19–20; Кураков Л. П. Кураков В. Л. Словарь-справочник по экономике / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. — М.: Пресс-сервис, 1998. — С. 420; Килячков А. А. Чалдаева Л. А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / А. А. Килячков, Л.А.Чалдаева. — М.: Юрист, 2000. — С. 695; Большой экономический словарь / под ред. А.Н.Азрилиана. — М.: Институт новой экономики, 1997. — С. 687.

¹¹³ См.: Экономическая, теория (политэкономика): Учебник / Под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. — М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2000. — С. 63; Финансы / В. М. Родионова, Ю. А. Вавилов, Л.И.Гончаренко [и др.]; под ред. В. М. Родионовой. — М.: Финансы и статистика, 1993. — С. 395; Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М.Осипов. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — С. 54; Гермогентова М.Н. Некоторые вопросы анализа сущности финансовых категорий / М.Н.Гермогентова // Вестник Финансовой Академии, 2000. — №2(14). — ([http://www.fa.ru/vestnik/2\(14\)2000/4.html](http://www.fa.ru/vestnik/2(14)2000/4.html)).

¹¹⁴ Бернар И. Колли Ж. К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. В 2-х т.т. Пер. с фр. —М.: Междунар. отношения, 1994. —784 с — С. 00.

исследователями, которые используют агрегированные параметры и различают следующие хозяйствующие субъекты, как в производственной, так и в непроизводственной сферах: домашние хозяйства, отечественные и зарубежные организации (предприятия), занимающиеся предпринимательской деятельностью в России, а также государство¹¹⁵.

В дальнейшем основное внимание нами будет уделено промышленным предприятиям крупного бизнеса, поскольку именно эти хозяйствующие субъекты являются наиболее значимыми в деле формирования эффективных и конкурентоспособных интегрированных структур.

Хозяйствующие субъекты выступают активным самостоятельным началом интеграции. Как нам представляется, взаимодействие между различно объективированными субъектами — единственно возможная форма проявления интеграции хозяйствующих субъектов. При этом субъекты производственных отношений и есть субъекты интеграции, а экономические категории как абстракции производственных отношений одновременно выступают и как категории интеграции. В самом деле, по определению К.Маркса, «... экономические категории суть лишь абстракции этих экономических отношений и являются истинами лишь постольку, поскольку существуют эти отношения»¹¹⁶. Другими словами, экономические категории выражают общественные экономические отношения или процессы и не существуют вне последних. Это первый признак экономической категории. Стало быть, и интеграция хозяйствующих субъектов — явление, имеющее политико-экономическую природу. Такой подход дает возможность обеспечить целенаправленную реализацию собственно политико-экономического исследования интеграции хозяйствующих субъектов, исключить подмену его конкретно-историческим.

В экономической науке сущностные характеристики интеграции хозяйствующих субъектов рассматривают с различных позиций, вследствие чего выделяют различные аспекты этого понятия. И. Суханова среди сущностных признаков интеграции хозяйствующих субъектов выделяет более высокую степень сотрудничества, когда достигается органическая согласованность в осуществлении воспроизводственных процессов отдельных сторон¹¹⁷. Е. Герштейн отмечает, во-первых, повышение интегрированности, сопровождаемое увеличением

¹¹⁵ См.: Общая, экономическая, теория: Учеб. пособие / под ред. И. Т. Корогодина. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2003. — С. 40–41; Гальперин В. М. Гребенников П. И. Леусский А. И. Тарасевич Л. С. Макроэкономика: Учебник / В. М. Гальперин, П. И. Гребенников, А. И. Леусский, Л. С. Тарасевич; Общ. ред. Л. С. Тарасевича. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. — С. 11; Бернар И. Колли Ж. К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. В 2-х т. / пер. с фр. — М.: Междунар. отношения, 1994.

¹¹⁶ Маркс К. Письма К. Маркса и Ф. Энгельса к разным лицам. Павлу Васильевичу Анненкову 28 декабря 1846г. // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — М.: Госуд. изд-во полит. лит-ры, 1962. — Т. 27. — С. 406.

¹¹⁷ См.: Суханова И. Ф. Закономерности развития интеграционных отношений России в условиях становления рыночной экономики: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / И. Ф. Суханова. — М., 2001. — С. 29.

размеров, концентрацией, часто диверсификацией¹¹⁸ и налаживанием новых более разнообразных, менее жестких связей в крупных производственно-хозяйственных комплексах, где связи из внешних становятся внутренними, более активно регулируемые; во-вторых, установление новых связей между хозяйственными единицами¹¹⁹.

Подход к проблеме различен у разных исследователей, но можно отметить одну общую черту — исследование интеграции хозяйствующих субъектов неразрывно связано с теорией организации систем. В научной экономической литературе прочно утвердился тезис о том, что интеграция есть системное образование, постоянно функционирующая единая система, справедливо поднимаются вопросы о связи понятия «интеграция» с такими, как «целостность», «системность», «комплексность». Высказываются мнения по вопросу о том, как происходит возникновение и развитие интеграции как системного, целостного образования¹²⁰. Отмечается, что понятия «система» и «интеграция» неразрывно связаны. «В основе любой системы лежит интеграция. Интегральная целостность или интегральное единство является атрибутивным свойством системного образования»¹²¹. Однако большинство исследователей представляют это как само собой разумеющееся и не стремятся дать анализ данной системе, предпосылок ее появления, основных характеристик.

Считаем, что диалектика взаимодействия системы и интеграции такова, что, с одной стороны, исходным генетическим признаком системы, характеризующим ее становление и развитие, является интеграция, с другой — только возникновение зрелых системных форм свидетельствует о выходе интеграции на качественно новую ступень развития, позволяющую проводить ее всесто-

¹¹⁸ С 30-х гг. XX столетия наблюдается развитие диверсификации предприятий, которую называют также дополняющей интеграцией, состоящей в том, что фирма осуществляет производство или продажу некоторого ассортимента различных продуктов. Диверсификация выступает в двух аспектах: внутренняя диверсификация, когда крупные фирмы в добавление к своей прежней продукции начинают производить новые продукты; внешняя диверсификация, когда фирмы покупают другие фирмы, чтобы получать новые изделия (См.: *Барр Р.* Политическая экономия: В 2-х тт. — Т. I. Пер. с фр. — М.: Междунар. отношения, 1995. — С. 389).

¹¹⁹ См.: *Герштейн Е.Ф.* Дифференциация и интеграция в промышленности: Теория и практика развития: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е. Ф. Герштейн. — Минск, 1993. — С. 86–94.

¹²⁰ См.: *Аверьянов А. Н.* Система: философская категория и реальность. — М.: Мысль, 1976. — С. 135–136; *Киришин И.А.* Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин. — Казань, 1990. — С. 12; *Коростышевская Е. М.* Научно-производственная интеграция: Политико-экономическое исследование: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Е. М. Коростышевская. — СПб., 1999. — С. 105; *Михеев О.Л.* Масштабный рост как форма проявления экономической концентрации в условиях переходной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. Л. Михеев. — Саратов, 2003. — С. 22; *Мещерякова С. А.* Развитие интеграции производства в рыночной экономике: автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / А. С. Мещерякова. — Казань, 2002. — С. 4; *Челнокова О. Ю.* Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. Ю. Челнокова. — Волгоград, 2004. — С. 9–10; *Игнатова Н. В.* Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. — Волгоград: Волгоградский госуд. архитектурно-строительный ун-т 2004. — 183 с. — С. 14–17, 33–45.

¹²¹ *Киришин И. А.* Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин. — Казань, 1990. — С. 12.

ронный анализ. Поэтому в качестве основного методологического принципа изучения интеграции должен быть взят системный метод.

Системный метод исследования исходит из того, что отдельные элементы интеграции — хозяйствующие субъекты — в процессе взаимодействия образуют единое целое, выполняющее определенную функцию. Элемент в отдельности выполнить эту функцию не в состоянии. Это целое является системой. Каждая система в свою очередь является составным элементом, подсистемой более крупной системы. Задача системного анализа — «... выяснить взаимосвязи и взаимозависимости отдельных элементов внутри системы и отношения системы с внешней средой, т.е. с более крупной системой»¹²².

К. Маркс дает следующие определение системы: «...система как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы ... или создать еще недостающие в ней органы. Таким путем система в ходе исторического развития превращается в целостность. Становление системы такой целостностью образуют моменты ее, системы, процесса, ее развития»¹²³. Ссылаясь на это известное определение К. Марксом органической системы, М. Туровский четко трактует идею понимания системы как целого: «... Целое не есть исходное определение, поскольку, чтобы стать целостностью органическая (развивающаяся) система должна пройти этап становления... Содержанием становления системы в целостность оказывается процесс превращения собственных предпосылок в свои элементы»¹²⁴.

Сложность экономического феномена интеграции хозяйствующих субъектов обуславливает необходимость применения комплексного подхода, предусматривающего ее рассмотрение в статическом, динамическом (генетическом), категориальном аспектах.

В аспекте статики, предполагающем выделение бытия (свойства) явления, интеграция хозяйствующих субъектов представляет свойство социально-экономической системы, состояние целостности, упорядоченного функционирования частей целого. Она пронизывает все стороны экономических отношений на всех стадиях воспроизводственного цикла и всех уровнях иерархии и рассматривается с точки зрения укрепления связи между хозяйствующими субъектами как элементами системы, объединения их в одно целое, возникно-

¹²² Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 31.

¹²³ Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов. Критика политической экономии (черновой набросок 1857—1858 годов) // К. Маркс, Ф. Энгельс. Полное собрание сочинений. — Т. 46. — Ч. 1. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. — С. 229.

¹²⁴ Туровский М. Б. Место человека в Марксовой исторической концепции. — В кн.: Проблемы человека в «Экономических рукописях 1857-1859 годов» К. Маркса / под ред. Е. Я. Режабека. Ростов-на-Дону, 1977. — С. 38

вения структурной и функциональной форм организации производства.

Основными, на наш взгляд, системными качествами интеграции хозяйствующих субъектов, на наш взгляд, являются: нелинейность развития; устойчивость связей; целостность и структурность и др.

– нелинейность развития обусловлена возникновением синергетического эффекта функционирования системы — интегративного целого — как результата интеграционного взаимодействия входящих в нее подсистем и элементов, и выражается в том, что ей присущи не только качества каждой из составляющих, которые, включаясь в целое, получают его особенности, но и ряд принципиально новых свойств, системных качеств, порожденных взаимодействием этих частей. Синергетические эффекты, характеризующиеся как результаты интеграции хозяйствующих субъектов, приводящие к изменению качества, являются адекватным инструментарием оценки ее эффективности. Поэтому эффект синергии приобретает в исследовании интеграции хозяйствующих субъектов особо важное значение;

Синергетическая концепция — результат разработки возникшего в 70-х гг. XX столетия междисциплинарного направления в науке — синергетики, в рамках которого осуществляется теоретическая реконструкция самопроизвольных процессов перехода систем различной природы — физических, химических, социальных, экономических — от неустойчивого состояния к возникновению в них стабильных и организованных структур. Научное и философское обоснование данной концепции получила в трудах зарубежных и отечественных ученых — И. Пригожина, И. Стенгерса, С. Капицы и других¹²⁵. Синергетические эффекты, характеризующиеся как результаты интеграции хозяйствующих субъектов, приводящие к изменению качества, являются адекватным инструментарием оценки ее эффективности. Поэтому эффект синергии как понятие взаимного усиления производственных связей приобретает в исследовании интеграции хозяйствующих субъектов особо важное значение. Речь идет об эмерджентных свойствах сложной системы, заключающихся в том, что системы не являются прямой суммой частей ее составляющих, а есть нечто большее, чем совокупность элементов и связей между ними. При этом если синергетический эффект в результате интеграции связан с возникновением эффекта, превосходящего результат отдельного хозяйствующего субъекта, то свойство эмерджентности

¹²⁵ См.: Пригожин И. Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / Пер. с англ. Ю. А. Данилова. — М.: Прогресс, 1986; Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего / Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. — М.: Наука, 1997; Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально-экономических систем. // Вопросы экономики. — 2001. — № 10 — С. 40–55.; Синергетическая парадигма: Многообразие поисков и подходов / Отв. ред.: В. И. Аршинов, В. Г. Буданов, В. Э. Войцехович. — М.: Прогресс-Традиция, 2000; Урманов И. Синергетические связи как новая модель организации производства // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 3. — С. 19–26.

проявляется как общий эффект сложной системы¹²⁶.

– устойчивость связей обусловлена, на наш взгляд, существованием «сил взаимного притяжения», превышающих предпочтения (преимущества) автономного функционирования субъектов хозяйствования. В результате интеграции хозяйствующих субъектов обеспечивается доминирование эффекта совместного функционирования хозяйствующих субъектов над суммой эффектов их автономной деятельности¹²⁷:

$$\mathcal{E}_{A_1} + \mathcal{E}_{A_2} + \mathcal{E}_{A_i} + \dots + \mathcal{E}_{A_n} < \mathcal{E}_n, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_{A_i} — эффект самостоятельного автономного функционирования хозяйствующего субъекта A_i , $i = \overline{1, n}$;

\mathcal{E}_n — эффект совместной деятельности субъектов хозяйствования в рамках интегрированной структуры.

Таким образом, синергетический эффект функционирования интегрированной структуры S^q измеряется величиной разности:

$$S^q = \mathcal{E}_n - (\mathcal{E}_{A_2} + \mathcal{E}_{A_i} + \dots + \mathcal{E}_{A_n}), \quad S^q > 0. \quad (2)$$

Чем больше синергетический эффект S^q , тем глубже и устойчивее процесс интеграции и тем устойчивее система рассматриваемых хозяйствующих субъектов; при $S^q \leq 0$ синергетических эффект отсутствует или отрицателен и система достаточно быстро распадается.

Формула (2) может быть интерпретирована следующим образом: эффект от совместного функционирования хозяйствующих субъектов как целостности, складывается из суммы эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергетических эффектов.

– целостность и структурность характеризуют интеграцию хозяйствующих субъектов как определенную синтезирующую закономерность, выражающую качественный результат проявления всех функциональных и уровневых форм организации производства. Закономерность заключается в формировании целостной системы, в качестве признаков которой можно отметить установление общего темпа развития составляющих ее частей и увеличение скорости развития и эффективности функционирования.

Для целостных систем свойственно то, что элементы приобретают в ходе

¹²⁶ См.: Петрова И.А. Институциональная природа стратегического альянса: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. А. Петрова. – Волгоград, 2004. – С. 14.

¹²⁷ См.: Попов А. А. Трансфертное финансирование в концепциях эффективности корпоративной интеграции: Монография / А. А. Попов; под науч. ред. В. В. Гаврилова. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2003. – С. 39-40.

развития новые черты, не присущие им до вхождения в систему. В то же время они вынуждены ограничивать свои свойства, трансформировать качество. В обобщенном виде интеграция хозяйствующих субъектов как синтезирующая закономерность представлена на рис. 3.

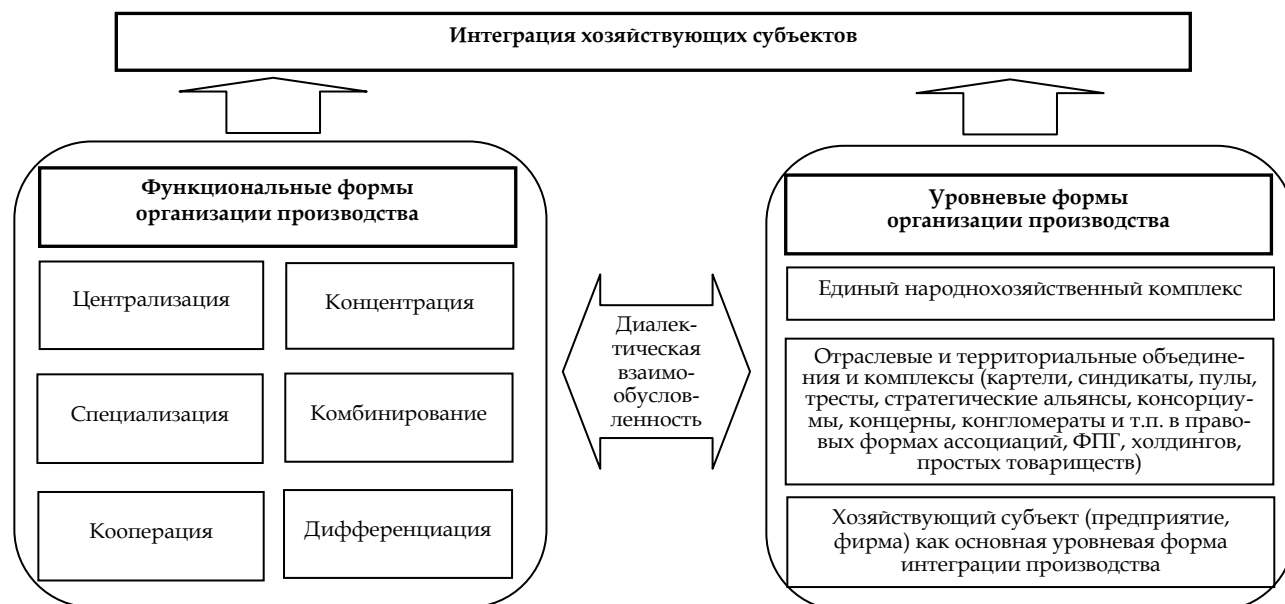


Рис. 3. Интеграция хозяйствующих субъектов как синтезирующая закономерность

В основе данной схемы — диалектическая взаимообусловленность структурных уровней и функциональных форм интеграции хозяйствующих субъектов¹²⁸, которая предопределяет ее целостность и наличие эмерджентных свойств. Указанные формы и уровни, выступая некой целостностью, воплощаются, как указывает И. Шарапов, в едином механизме обобществления¹²⁹. Диалектическая взаимообусловленность структурных уровней и функциональных форм интеграции хозяйствующих субъектов предопределяет ее целостность и наличие эмерджентных свойств. Это позволяет сделать вывод о том, что интеграция хозяйствующих субъектов не является однопорядковой наряду с другими известными формами и уровнями организации производства.

Функциональные формы организации производства сами по себе, т.е. взятые в отдельности, как правило, не имеют организационного оформления и четких границ и характеризуют первичный уровень обобществления. Качественное их развитие создает предпосылки интеграции, а в эпоху НТР детерминирует этот процесс. Не подменяя содержание каждого компонента рассматриваемой совокупности функциональных форм организации производства, она есть качественное обобщение их сущности. Именно поэтому общественное

¹²⁸ Подробнее об их содержании см.: Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 55–96.

¹²⁹ Шарапов И. С. Интеграция производства и ее роль в развитии основного хозяйственного звена: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / И. С. Шарапов. — Казань, 1989. — С. 12.

разделение труда, специализация, концентрация, кооперирование и комбинирование производства, наряду с уровневыми формами воплощаются в системе интеграции как целостность.

В динамическом (генетическом) аспекте, предполагающем исследование развития (генезиса) явления, интеграция хозяйствующих субъектов представляет процесс системного преобразования, развертывающийся в едином информационном пространстве в условиях современной экономики. Это не застывшее, раз и навсегда данное образование, которое можно измерять, искать условия существования, а динамичный процесс с присущим ему сменой форм, становлением и распадом, имеющий свое начало и завершение, и поэтому должен быть рассмотрен именно во всей совокупности фаз своего развития. В частности М. Портер, установил, что интеграционные процессы происходят циклически, причем на каждой фазе цикла экономические мотивы и формы интеграции различны¹³⁰. В процессе циклического движения повышается степень зрелости конкретных организационно-экономических форм интеграции, что, в частности, определяется развитием материально-технической базы общества, разделением труда.

Необходимо выделять два вида циклов развития интеграции хозяйствующих субъектов как экономического процесса: а) цикл количественно-качественных преобразований и б) цикл качественных преобразований; первый характеризуется распространением интеграции вширь, включением в процесс интеграции новых элементов (хозяйствующих субъектов), означает появление сложного структурного и функционального уровней организации производства, характеризующихся высокоразвитыми формами воспроизводственных процессов; качественный цикл предполагает развитие интеграции вглубь, трансформацию субъектов хозяйствования, способствует переходу их в новое качество. Первоначально, когда объединяется некоторое количество дифференцированных хозяйствующих субъектов, большее значение имеет переход количественных изменений в качественные, поскольку «...слияние обособленных производств в единое производство приводит к появлению большего потенциала, чем сумма потенциалов отдельных производств»¹³¹.

Е. Герштейн предлагает выделять четыре ступени развития интеграции: 1) установление связей между ранее разрозненными производственно-хозяйственными единицами; 2) углубление, усиление, придание систематического характера существующим связям; 3) увеличение количества связей и установление новых; 4) появление новых интегративных (целостных) свойств в

¹³⁰ См.: Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / под ред. В. Д. Щедрина. – М.: Международные отношения, 1993.

¹³¹ Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. – Казань, 2002. – С. 49.

системе, согласование связей между производственными элементами, изменение структуры системы¹³². Представляется, что особого внимания заслуживает четвертая ступень преобразования связей, которая представляет собой результат интеграции участников производственной деятельности — возникновение эмерджентных свойств системы.

Поскольку на интегрированную структуру действуют внешние и внутренние факторы и сама по себе она является динамичной, считаем, что подобно физико-химическим системам она способна испытывать на себе такие явления как флуктуации (локальное возмущение угрожающее общему равновесию системы) и полифуркации (разрушение, распад системы в результате нарушения общего равновесия¹³³. «Интеграция хозяйствующих субъектов, — пишет В. Токмаков, — всегда рассматривалась с точки зрения объединения, но никогда с позиции распада, и это не что иное, как одностороннее теоретизирование, поскольку в экономической действительности эти явления тесно сопряжены, становление и распад — элементы, составляющие одного единого процесса, одной экономической реальности»¹³⁴. Предполагается судить об элементах целостной равновесной системы исходя из этапов развития последней. В упрощенном варианте простая линейная система собирается из однородных элементарных соединений, являющихся частями этой системы в период устойчивого целостного состояния между периодами становления и распада, на эти элементарные соединения она и распадается.

На наш взгляд, в реальной экономической действительности процессы интеграции хозяйствующих субъектов носят сложный нелинейный характер. Элементы, из которых слагается сложная интегрированная структура на этапе становления, те, из которых она состоит функционально на этапе уравновешенной стабильности и на которые она распадается в период полифуркации, не идентичны, не являются одними и теми же и их нельзя описать линейно — предполагается их качественно-количественное преобразование. «Элементы социально-экономических систем на каждом этапе отличаются друг от друга по размерам, характеру поведения, физическому смыслу и мотивам поведения. Несмотря на то что каждая система в своем процессе развития представляет собой законченное целое, тем не менее части не в состоянии описать ее состояние в едином инвариантном пространстве: система слагается из одних частей, в пе-

¹³² См.: Герштейн Е.Ф. Дифференциация и интеграция в промышленности: Теория и практика развития: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е. Ф. Герштейн. — Минск, 1993. — С. 40.

¹³³ См.: Пригожин И. Стенгерс И. Порядок из хаоса / Пер. с англ. Ю.А. Данилова. М.: Прогресс, 1986. — С. 00.

¹³⁴ Токмаков В. И. Интеграция производства в современной экономической системе: сущность и основные тенденции развития: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / В. И. Токмаков. — Волгоград, 2001. — С. 46.

риод стабильности состоит из других, а распадается на третьи»¹³⁵. Поэтому мы сделали вывод о непредсказуемости ее в функционально–субстанциональном смысле. На наш взгляд, можно лишь вероятно, статистически определить метаморфозы составляющих ее элементов и взаимодействие части и целого (рис. 4).



Рис. 4. Метаморфозы элементов системы в процессе развития интеграции

«Процесс реальной динамики, — указывает Н. Кондратьев, — один. Но он не прямолинеен, он не представляет собой простой восходящей линии. Наоборот, он совершается неравномерно, толчками, колебаниями»¹³⁶. Мотивы на этапе соединения не должны вменяться мотивам в периоды стабильности и полифуркации. Изменение качественного статуса элементов — хозяйствующих субъектов — на каждом этапе преобразования свидетельствует об органической целостности интеграции, ее стратегической устойчивости.

Всякая система представляет собой взаимодействие частей и целого. Из поведения частей складывается общая характеристика целого. Действительно, в части отражается целое, причем ориентация на целое ярче всего проявляется, по мнению И. Пригожина, в период полифуркации. «В равновесии молекула «видит» только своих непосредственных соседей и «общается» только с ними. Вдали же от равновесия каждая часть системы «видит» всю систему целиком. Можно сказать, что в равновесии материя слепа, а вне равновесия прозревает»¹³⁷.

Считаем, органическая целостность интеграции не предполагает, что целое при всех своих фазах развития одинаково будет определять свои части. Элементы, из которых складывается система, из которых состоит в период стабильного функционирования и на которые в последствии распадается, — совершенно различны по масштабу, характеру и мотивам поведения, по экономическому смыслу в целом и месту в экономических отношениях.

¹³⁵ Токмаков В. И. Интеграция производства в современной экономической системе: сущность и основные тенденции развития: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / В. И. Токмаков. — Волгоград, 2001. — С. 47.

¹³⁶ Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, — 1989. — С.87.

¹³⁷ Пригожин И. Стенгерс И. Порядок из хаоса / Пер. с англ. Ю.А. Данилова. —М.: Прогресс. — 1986. — С. 50.

Функционирование интеграции хозяйствующих субъектов как процесса системного преобразования с позиции динамического (генетического) аспекта описывается схемой, представляющей циклическую последовательность смены основных этапов развития системы (см. рис. 5).

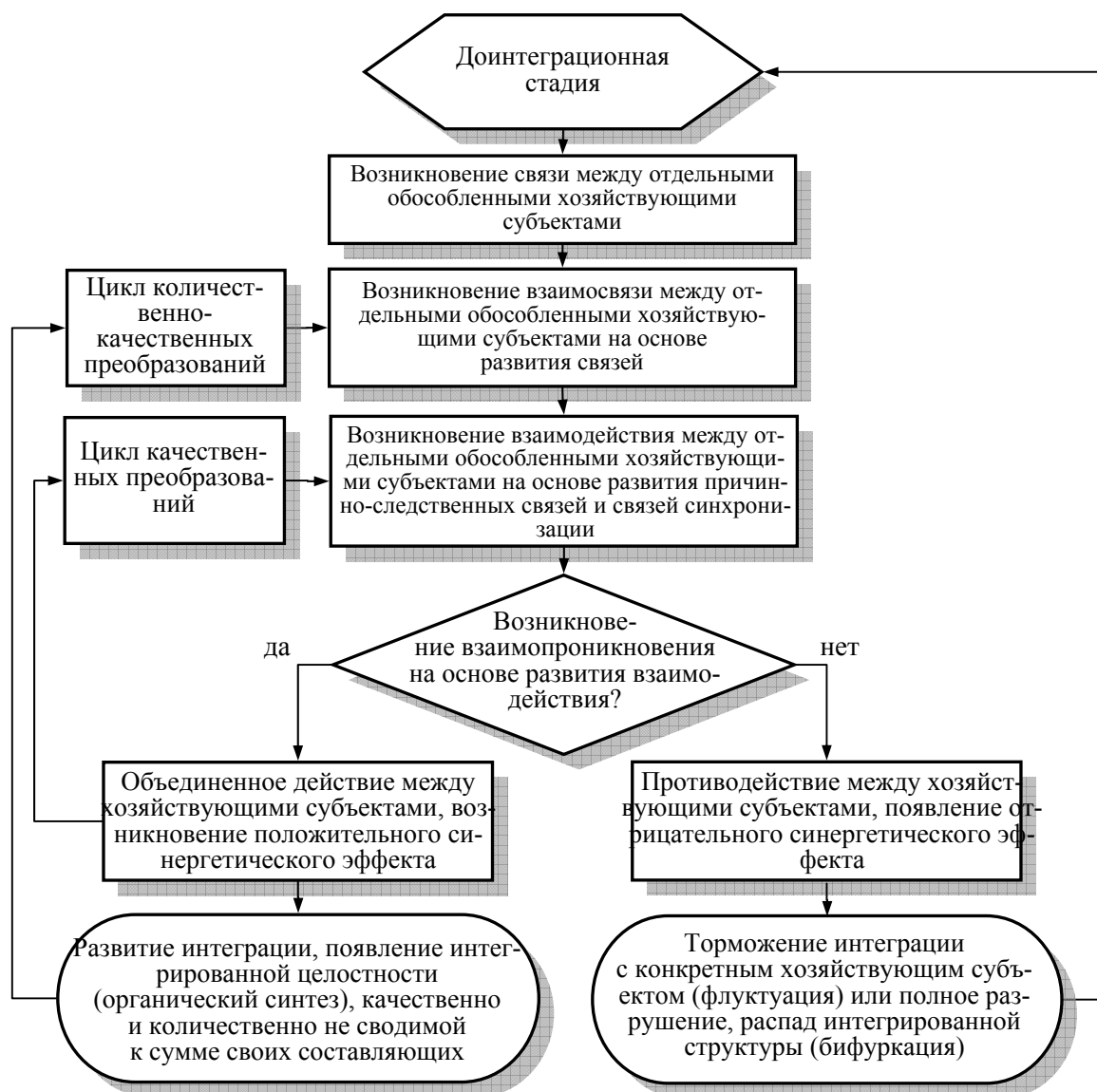


Рис. 5. Схема функционирования интеграции хозяйствующих субъектов как экономического процесса

Связь как исходная ступень интеграции хозяйствующих субъектов характеризуется односторонней направленностью, несистематичностью проявления. Процесс интеграции производства, как нам представляется, начинается с установления взаимосвязи между отдельными обособленными хозяйствующими субъектами. Соответственно, взаимосвязь предполагает появление многосторонних отношений между компонентами интеграции. Данные связи определяют условия и факторы становления интеграции хозяйствующих субъектов. На данной стадии интеграция носит характер простой тенденции дальнейшего объединения. Взаимосвязь между хозяйствующими субъектами предполагает их обособленное, но не раздельное существование. Характер многих установ-

ленных связей на данной стадии несистематический, отношения складываются под воздействием случайных факторов — таким образом, отсутствует единство между хозяйствующими субъектами как производственными элементами системы.

На стадии взаимосвязи экономические связи между обособленными хозяйствующими субъектами могут разрываться и вновь возобновляться, то есть носят независимый характер. Однако именно в этих связях и заключен «зародыш» интеграции. Необходимо отметить, что постоянный разрыв и возобновление связей между предприятиями не нарушает общей тенденции интеграции. Далее происходит изменение взаимосвязи, наступает стадия взаимодействия, которая предполагает углубление и расширение существующих отношений, перевод их на более высокую ступень партнерства. Взаимодействие отражает меняющийся характер отношений между производителями, «...это взаимное действие друг на друга отдельных производителей, которое приводит к изменению производственной связи»¹³⁸. При переходе к данной стадии недетерминированные связи между хозяйствующими субъектами сменяются детерминированными причинно-следственными связями, формируются связи синхронизации. Интеграция перестает существовать просто как тенденция и превращается в объективную экономическую закономерность, состоящую в том, что «...изменяющиеся связи во времени создают то движение, которое в историческом масштабе называется развитием»¹³⁹. Взаимопроникновение выражает момент «стыковки» взаимодействующих начал, возникновения «интеграционных узлов», воедино стягивающих необходимые элементы для данного вида синтеза. В случае противодействия между хозяйствующими субъектами в процессе развития интеграции производственная система попадает в критическое состояние, поведение ее становится неустойчивым. Это означает, что система под воздействием самых незначительных факторов может резко изменить свое состояние. «...Когда части целого становятся различными в своей организации, ... дезорганизующий момент перевешивает силу дополнительных связей между частями и ведет к разрыву этих связей, к общему нарушению организации целого, и в результате к преобразованию структуры или к простому распаду»¹⁴⁰. При этом проявляется отрицательный синергетический эффект, заключающийся в сходе системы с линейной траектории при резком уменьшении эффективности.

В процессе прогрессивного развития интеграции стадию взаимопроникно-

¹³⁸ Белорус О. Г. Механизм народнохозяйственной интеграции / Госплан УССР. НИЭИ; Отв. ред. И. К. Бондарь. — Киев: наук. Думка, 1990. — С. 14.

¹³⁹ Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. — Казань, 2002. — С. 43.

¹⁴⁰ Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 2. / Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.] / Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. — М.: Экономика, 1989. — С. 33.

вения сменяет стадия объединенного действия. На данной стадии хозяйствующие субъекты уже не функционируют обособленно, наблюдается единый производственный процесс. Иными словами, на данной стадии труд отдельных производителей функционирует как труд объединенный. Функционирование интегрированного образования переходит на качественно новый уровень, его эффективность возрастает, поскольку совокупность интегративных системных качеств больше простой суммы потенциалов отдельных частей или производственных единиц, что проявляется в достижении положительного синергетического эффекта. Развитие интеграционных отношений на стадии объединенного действия приводит к появлению органического синтеза. Это — завершающий этап цикла качественно-количественных преобразований процесса интеграции, важнейшим признаком которого служит появление принципиально новой целостности, не сводимой к сумме своих составляющих. Отметим, что с течением времени эффекты взаимодействий могут исчерпываться (затухать). В этом случае интегрированная структура изменит качественное состояние в противоположном направлении.

Нами представлена только одна из возможных схем развертывания интеграции хозяйствующих субъектов как экономического процесса. В рамках приведенной парадигмы допустимы различные варианты. Например, далеко не всегда взаимодействие ведет к появлению интегрированной целостности. При переходе от одного качественного уровня на другой не все производственные системы выживают, некоторые из них терпят крах, поскольку преобразование элементов системы чревато появлением новых направлений интеграции, выходящих за рамки сложившейся системы. В этом случае вполне возможен распад (полифуркация) интегрированной структуры под влиянием более сильных контактов с внешней средой.

Интеграция хозяйствующих субъектов является экономической категорией, сущность которой до настоящего времени недостаточно раскрыта. Это, на наш взгляд, обусловлено двумя основными причинами: во-первых, значительное время данная категория не использовалась при анализе экономических процессов; во-вторых, интерес к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов как экономической категории обнаружился тогда, когда понятийный аппарат общей экономической теории в основном уже сложился.

В категориальном аспекте, означающем выделение сущностных признаков, конституирующих исследуемую экономическую категорию, интеграция хозяйствующих субъектов представляет совокупность организационно-экономических отношений между хозяйствующими субъектами (как элементами), взаимодействующими в составе интегрированной структуры (как интегративного целого) на координационных или субординационных началах по пово-

ду установления повторяющихся устойчивых взаимодействий в процессах организации производства, труда и управления, обмена результатами производства; с целью гармонизации экономических интересов, достижения синергетического эффекта при совместной деятельности и взаимоотношений с внешними контрагентами, включая государственные органы. Данная совокупность организационно-экономических отношений определяется уровнем развития производительных сил, находится под влиянием системы экономических отношений общества и выступает в особой специфической форме, зависящей от реальных социально-экономических условий.

В экономической литературе рассматриваются организационно-экономические отношения¹⁴¹. В вопросах содержания категории организационно-экономических отношений мы исходим из убеждения, что они «... являются результатом взаимодействия производительных сил и производственных отношений и находятся на их стыке. Эти отношения возникают по поводу организации производства и труда, обмена результатами производства и находятся под влиянием производственных отношений»¹⁴². Такой подход позволяет выделять организационно-экономические отношения как самостоятельную подсистему экономических отношений, в основе которой лежат организационные формы развития производства. Но она отражает в то же время и экономические результаты, и направления развития производительных сил. Поэтому мы считаем, что данную подсистему экономических отношений правомерно назвать организационно-экономическими отношениями. Таким образом, если организационно-экономические отношения — это «... категория, характеризующая глубинные, сущностные отношения»¹⁴³, то интеграция хозяйствующих субъектов как экономическая категория отражает не только экономическую сущность явления, но и учитывает влияние надстроечных отношений. Это находит выражение в формировании и развитии конкретных форм и уровней интеграции хозяйствующих субъектов.

Интеграция хозяйствующих субъектов обладает всеми признаками экономической категории и должна занимать определенное место в системе других экономических категорий. Следует подчеркнуть, что «...определение категорий вне их системы является бессмысленным делом, приводящим к чисто словес-

¹⁴¹ См.: *Гатовский Л. М.* Экономические законы и строительство коммунизма. М.: Экономика, 1970. — С. 33–34; *Абалкин Л. И.* Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. М.: Мысль, 1973. — С. 15–25; Социалистическая собственность и совершенствование форм общественной организации производства. — Казань: Изд-во КГУ, 1974. — С. 15–26; Обобществление производства и развитие экономической системы социализма. — Казань: Изд-во КГУ, 1978. — С. 165–169; *Абалкин Л. И.* Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. — М.: Мысль, 1981. — С. 97–105.

¹⁴² Общая экономическая теория: Учеб. пособие / под ред. И. Т. Корогодина. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2003. — С. 25–26.

¹⁴³ *Николаева И. П.* Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 36.

ным ухищрениям. Определить содержание какой-либо категории — это значит выявить ее место в общей системе, отношение данной категории к другим, ибо только в этих отношениях она приобретает свое содержание»¹⁴⁴. Мы согласны с точкой зрения В. Агеева о том, что «...эта система представляет такое сочетание экономических категорий, которые взаимосвязаны как единое образование со свойственным ему взаимодействием составляющих его элементов. Без взаимной зависимости и взаимосвязи таких элементов в рамках единого целого нет системы экономических категорий»¹⁴⁵.

К сожалению, до сих пор вопрос научной классификации экономических категорий не решен. Экономисты выделяют всеобщие, общие, специфические экономические категории. В. Агеев рассматривает все три вида категорий, причем под всеобщими экономическими категориями он понимает абстракции, которые имеют место во всех социально-экономических системах. Общие экономические категории присущи нескольким способам производства. Специфические категории имеют место лишь в одной экономической системе или на ее отдельных этапах и отражают его исторически конкретную определенность¹⁴⁶.

Я. Пицур, Д. Трифонов отмечают деление категорий только на общие и специфические, которое основано на принципе историзма: общие категории характерны для всех общественно-экономических систем, частные — для некоторых¹⁴⁷.

Существуют и другие критерии классификации категорий: степень интенсивности, статичности, гибкости, динамичности. В экономической литературе часто встречается деление экономических категорий на категории производства, распределения, обмена и потребления. Так, М. Гермогентова считает, что система категорий может быть построена на базе методологических подходов: исходя из состава финансовых отношений; исходя из стадий процесса общественного воспроизводства; на базе субъектов отношений; исходя из стадий производственного цикла хозяйствующего субъекта¹⁴⁸.

Исходя из рассмотренных признаков, экономическая категория — это понятие, выражающее в абстрактной, логической, теоретической форме реальные исторические общественно-производственные отношения, складывающиеся между субъектами по поводу объекта, который является основой воспроиз-

¹⁴⁴ Копнин П. В. Философские идеи В. И. Ленина и логика. М., 1969. — С. 101.

¹⁴⁵ Агеев В. М. Экономические категории социализма: Системный анализ / В. М. Агеев. — М.: Мысль, 1980. — С. 7.

¹⁴⁶ См.: Агеев В. М. Экономические категории социализма: Системный анализ / В. М. Агеев. — М.: Мысль, 1980. — С. 18.

¹⁴⁷ См.: Пицур Я. С. Систематизация категорий политической экономии: проблемы и методология / Я. С. Пицур. — Львов: Выща школа. Изд-во при Львов. ун-те, 1989. — С. 27; Трифонов Д. К. Категории и законы политической экономии / Д. К. Трифонов. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1973. — С. 77.

¹⁴⁸ См.: Гермогентова М. Н. Некоторые вопросы анализа сущности финансовых категорий / М. Н. Гермогентова // Вестник Финансовой Академии, 2000. — №2(14).

ства. Мы исходим из убеждения, что рассматриваемая категория «интеграция хозяйствующих субъектов» является общей категорией, поскольку она характерна для нескольких экономических систем. Это динамичная категория, так как предполагает учет особенностей каждой экономической системы. Исследуемую категорию можно назвать вторичной, поскольку первичными являются категории, выражающие функциональные и уровневые формы организации производства.

Как объективно обусловленное взаимодействие всех составных частей процесса воспроизводства, интеграция хозяйствующих субъектов обеспечивает его системное единство и целостность, выступает закономерностью развития производительных сил и производственных отношений, выступает формой существования организационно-экономических отношений и определяется уровнем их развития. Следовательно, между ними существует четкая субординация. Считаем, что интеграция хозяйствующих субъектов как экономическая категория представляет собой более поверхностный слой, выражающий совместную экономическую деятельность субъектов хозяйствования, более подвижный, изменчивый, чем организационно-экономические отношения, поскольку зависит от субъективного фактора, состояния организационных, управленческих, политических, правовых и других общественных отношений в большей степени, чем организационно-экономические отношения, «... характеризующие внутреннюю структуру общества, которая стабильна в пределах формации»¹⁴⁹. Поэтому и содержание интеграции имеет иное соотношение объективного и субъективного, чем содержание организационно-экономических отношений.

Являясь совокупностью организационно-экономических отношений, интеграция выражает отношения хозяйствующих субъектов, свойства которых определяются степенью познания и уровнем использования основных экономических закономерностей. Она предстает в качестве системы отношений между взаимодействующими в составе группы субъектами хозяйствования; иными словами, имея объективное начало, интеграция хозяйствующих субъектов отражена в сознании субъектов и соответствующим образом организована посредством определенных хозяйственных актов; включает элементы управленческой и административной деятельности, организационные и правовые отношения.

Как экономическая категория интеграция хозяйствующих субъектов взаимодействует с системой экономических интересов хозяйствующих субъектов. Как отмечает Н. Калашникова, «...в экономических отношениях между производственными звеньями проявляются не обособленные, а общественные кол-

¹⁴⁹ Калашникова Н. И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление / Н. И. Калашникова. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – С. 11–12.

лективные интересы»¹⁵⁰. Однако рыночные преобразования изменили коллективный интерес, поскольку изменился его носитель. На хозяйственной сцене появились новые интегрированные промышленные структуры с агрессивными интересами, которые вытеснили или поглотили интересы трудовых коллективов. Их трансформирующий интерес состоял в том, чтобы перераспределить в свою пользу контроль над ресурсами, производством, торговлей (в том числе экспортно-импортной), налогами и расходами бюджета. В силу этих обстоятельств общественный коллективный интерес перестал быть единым, а потому потерял свое значение и утратил присущую ему роль в общей системе экономических интересов¹⁵¹.

Меняются темпы и качество интеграции субъектов хозяйствования, утрачиваются старые хозяйственные связи и формируются новые, изменяется мотивация поведения субъектов, следовательно меняются направления взаимодействия между субъектами в ходе удовлетворения их потребностей, повышается заинтересованность в интеграции, которая придает стабильность, устойчивость, надежность, и вместе с тем увеличивается мера ответственности за прочность связей с партнерами, полноту удовлетворения их потребностей.

Любой экономической категории должны быть присущи функции, представляющие собой форму выражения ее общественного назначения. Эти функции выражают то главное, специфическое, что характерно для данной экономической категории.

В социологическом понимании функция — «... роль, которую определенный социальный институт или частный социальный процесс выполняет относительно потребностей общественной системы»¹⁵², а в общенаучном плане это «... обязанность, круг действия, назначение»¹⁵³.

В экономической литературе раскрываются следующие функции интеграционных связей между предприятиями¹⁵⁴: 1) средство согласования и объединения усилий в решении задач, представляющих общий интерес партнеров; 2) средство разрешения противоречий между ними; 3) средство совершенствования структуры ассортимента и повышения качества производимой продукции; 4) способ доведения произведенной продукции до предприятия-

¹⁵⁰ Калашикова Н. И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление: Моногр. / Н. И. Калашикова; Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. — С. 25–26.

¹⁵¹ См.: Вишневский Д. Ю. Эволюция системы экономических интересов в процессе рыночных преобразований: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Д. Ю. Вишневский. — Саратов: Саратов. гос. ун-т им. Н. Г. Чернышевского, 2002. — С. 32.

¹⁵² Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3 — е. — М.: Советская энциклопедия. — 1978. — Т. 28. — С. 138.

¹⁵³ Краткий словарь иностранных слов. — М.: Русский язык, 1978. — С. 316.

¹⁵⁴ См.: Котов А. А. Финансово-промышленные группы в переходной экономике России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Котов. — Воронеж, Воронежский госуд. ун-т, 2000. — С. 15, 17; Калашикова Н. И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление: Моногр. / Н. И. Калашикова; Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. — С. 72.

потребителя; 5) средство, позволяющее полностью задействовать с высокой отдачей имеющийся хозяйственный и научно-технический потенциал; 6) инструмент корпоративного строительства, планирования и управления; 7) рычаг распределения и перераспределения средств производства, труда и капиталов по отраслям и предприятиям; 8) орудие сбалансированности конкретных потребностей заказчика и ресурсных возможностей изготовителей, установления пропорций между производством и потреблением; 9) стимулятор научно-технического прогресса и инновационного потенциала.

Исходя из специфических свойств интеграции хозяйствующих субъектов как экономической категории, нам представляется необходимым уточнить и выделить следующие ее функции и раскрыть их содержание на различных экономических уровнях (см. табл.1).

Таблица 1

Состав и содержание функций интеграции хозяйствующих субъектов

Виды функций 1	Содержание функций по уровням		
	Макро- 2	Мезо- 3	Микро- 4
1. Организационная	Повышение целостности и эффективности национальных экономик, стирание границ между государствами (образование международных региональных группировок); изменении отраслевой структуры национальных хозяйств вследствие перелива капитала между странами при интеграционном сотрудничестве производителей	Установление и развитие долгосрочных отношений хозяйствующих субъектов различных отраслей и регионов	Обеспечение определенного порядка в отношениях между хозяйствующими субъектами; ускорение кругооборота индивидуального капитала субъектов хозяйствования
2. Стимулирующая	Повышение устойчивости развития экономики страны в целом; развитие «точек роста» национальной экономики; установление и развитие долгосрочных связей интегрированных структур между собой и с финансовыми институтами	Снижение неэффективности отраслевой структуры, связанной с неоптимальностью отраслевой и региональной структуры производств и дублированием затрат ¹⁵⁵ .	Уменьшение себестоимости конечного продукта вертикально-интегрированных структур с возможным снижением его цены; обеспечение развития инновационных процессов; мотивации к получению положительного синергетического эффекта, конкурентных преимуществ
3. Ресурсная	Содействие притоку инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики, целевому предоставлению финансовой поддержки государства перспективным формам бизнеса	Концентрация материальных, трудовых, финансовых, информационных и других ресурсов интегрированных структур различных отраслей и регионов в перспективных направлениях развития экономики	Концентрация и ускорение воспроизводства индивидуального капитала; расширение возможностей мобилизации необходимых финансовых ресурсов; способствует привлечению инвестиций и росту предприятий ¹⁵⁶ .

¹⁵⁵ См.: Всемирный банк. Собственности и контроль предприятий // Вопросы экономики. 2004. – №8. – С. 5.

¹⁵⁶ См.: Becht M. Bolton P. Roell A. Corporate Governance and Control. ECGI. – Finance Working Paper. – 2002. – №2.

Окончание табл. 1

1	2	3	4
4. Согла- сующая	Предопределение системного единства и целостности общественного производства; усиление общности, слаженности функционирования всех составных элементов общественного производства ¹⁵⁷ ; повышение конкурентоспособности национальных хозяйств, поскольку разрушающая конкуренция заменяется на межфирменное производственное сотрудничество	Обеспечение системного единства и целостности различных отраслей и регионов; содействие развитию стратегически взаимовыгодных межотраслевых и межрегиональных связей	Согласование взаимодействия участников интеграции, порядка и последовательности пребывания продукта на различных воспроизводственных стадиях; связь производства и потребления становится более прочной, обеспечивается бесперебойность воспроизводственного процесса
5. Средство разрешения противоречий	Создает условия для согласованной реализации интересов крупных интегрированных структур и государства в масштабах национальной экономики	Выступает средством стыковки различных интересов хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность при установлении хозяйственных связей с партнерами в рамках внутринационального взаимодействия на уровне отраслей и регионов	Выступает средством стыковки и гармонизации экономических интересов в рамках отдельных хозяйствующих субъектов

Данные функции позволяют раскрыть различные уровни, специфику и отразить основные свойства интеграции хозяйствующих субъектов. От того, насколько эффективно они реализуются, зависит эффективность интеграции хозяйствующих субъектов.

Существование интеграции хозяйствующих субъектов есть факт существования противоречия. «... Экономическое отношение, — отмечает К. Маркс, — а значит и категории, его выражающие, — включает в себе противоположности, является противоречием и именно единством противоречий...»¹⁵⁸. Сформулированный К. Марксом вывод имеет всеобщее значение, относится к числу фундаментальных положений материалистической диалектики. «Нарушение этого принципа, — как указывает Л. Абалкин, — не может не тормозить развитие политической экономии. ... Не отбросить одну из сторон, а найти правильное сочетание противоположных моментов, определить объективно необходимую меру этого сочетания — в этом и состоит задача ... научного обоснования экономических категорий»¹⁵⁹.

Подчеркнем, что экономические противоречия процесса интеграции хозяйствующих субъектов не порождены ошибками в субъективной деятельности. Само же экономическое противоречие, на наш взгляд, выступает как «... содержательная форма взаимодействия несовпадающих интересов различ-

¹⁵⁷ См.: *Киришин И. А.* Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин. — Казань, 1990. — С. 14-15.

¹⁵⁸ *Маркс К.* Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — М.: Изд-во полит. лит-ры, 1964. — Т. 26. — С. 86.

¹⁵⁹ *Абалкин Л. И.* Избранные труды: В 4-х т.: Т. I: Политическая экономия: Полит. экономия и экон. политика; Диалектика соц. экономики; Конечные народохоз. результаты / Вольное экономическое общество России; сост. Грибанова О.М. — М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. — С.154.

ных субъектов производственных отношений»¹⁶⁰. По существу особое внимание здесь уделено реализации основополагающего принципа материалистической диалектики, согласно которому «...условие познания всех процессов мира — в их самодвижении, в их спонтаннейшем развитии, в их живой жизни, есть познание их как единства противоположностей. Развитие есть борьба противоположностей ... и единство противоположностей (раздвоение единого на взаимоисключающие противоположности и взаимоотношения между ними)»¹⁶¹.

Вопрос о противоречиях интеграции нашел отражение в исследованиях многих экономистов. Рассмотрим и обобщим основные позиции относительно противоречий интеграции хозяйствующих субъектов как экономического процесса.

В качестве ведущего противоречия во внутрипроизводственной интеграции И. Шарапов выделяет противоречие между концентрацией и специализацией производства, проявляющееся «...в несоразмерности уровней их развития». Взаимосвязь между ними идет по линии роста количественных характеристик концентрации и усиления предметной специализации производственных предприятий. «Это проявляется в неэффективном наращивании производственного потенциала без учета изменившейся структуры общественных потребностей»¹⁶².

Рассматривая общие и специфические противоречия отраслевой интеграции производства, И. Киршин к первым из них относит противоречие между центробежными и центростремительными тенденциями. В качестве специфических противоречий интеграции хозяйствующих субъектов исследуются: противоречие между последовательным упрочением межотраслевых связей и объективно существующей производственно-технологической и организационно-экономической обособленностью отраслей; противоречие между межотраслевой интеграцией как экономической системой и отдельными экономическими процессами ее составляющими; противоречие между системой межотраслевой интеграции производства и системой ее управления¹⁶³. Автор подчеркивает, что наиболее рельефно противоречия интеграции проявляются в сфере отношений хозяйствования, где непосредственно сталкиваются интересы субъектов хозяйствования.

С. А. Мещерякова, Н. В. Игнатова на основе исследования производствен-

¹⁶⁰ Калашникова Н. И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление: Моногр. / Н. И. Калашникова; Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. — С. 26.

¹⁶¹ Ленин В. И. К вопросу о диалектике // В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. — Т. 29. Философские тетради. — М.: Издательство политической литературы, 1973. — С. 317.

¹⁶² Шарапов И. С. Интеграция производства и ее роль в развитии основного хозяйственного звена: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. С. Шарапов. — Казань, 1989. — С. 16–17.

¹⁶³ См.: Киршин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киршин. — Казань, 1990. — С. 7–8, 17.

ной интеграции выявляют, что ее развитие происходит в результате разрешения следующих противоречий: между дроблением производственного процесса и усилением его целостности, между разделением и интеграцией труда, между крупными и малыми предприятиями, между частными интересами отдельных производственно-хозяйственных единиц и их общим экономическим интересом, между монополией и конкуренцией, между свободой элемента и единством с другими элементами производственной системы. Если данные противоречия будут разрешены, это, по мнению авторов, будет означать, что система (интегрированное образование) перешло на качественно новый уровень, характеризующийся возросшей степенью единства и целостности составляющих ее частей¹⁶⁴.

О. Ю. Челнокова выделяет следующие противоречия, присущие «интеграционным отношениям»: 1) основное (противоречие между обособлением и обобществлением труда и капиталов хозяйствующих субъектов, принимающих участие в интеграции); 2) внутренние (противоречия интеграционных отношений, связанные с разделением труда; противоречия между сегментами интеграционных отношений; противоречия преобразования интеграционных отношений; противоречия личностных взаимоотношений внутри интегрированных структур); 3) внешние (противоречия между отдельными интегрированными структурами, между интегрированными структурами и институтами власти, между членами интегрированных структур и другими группами в обществе)¹⁶⁵.

Рассмотренные аспекты проявления противоречия интеграции хозяйствующих субъектов в трактовках различных авторов классифицированы в приложении (см. Приложение 2).

Считаем, что комплекс специфических для экономики России противоречий интеграции хозяйствующих субъектов как процесса системного преобразования может быть представлен следующим образом (см. табл.2).

¹⁶⁴ См.: Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. – Казань, 2002. – С. 49; Игнатова Н. В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоградский госуд. архитектурно-строительный ун-т 2004. – 183 с. – С. 45.

¹⁶⁵ См.: Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / О. Ю. Челнокова. – Волгоград, 2004. – С. 8–9, 16–17.

**Специфические для российской экономики противоречия
интеграции хозяйствующих субъектов**

Характеристика противоречия	Содержание
1	2
1. Между количественной и качественной сторонами процесса развития интеграции	Отдельные хозяйствующие субъекты как элементы единого производственного процесса с ростом производительных сил и концентрации производства и капитала стремятся к безграничной диверсификации производственной деятельности, или к выполнению специфических производственных функций. Но данные хозяйствующие субъекты находятся между собой в качественной зависимости. Поэтому интеграция хозяйствующих субъектов определяется не бесчисленным количеством предприятий и диверсификацией производимой ими продукции, а мерой их сопряженности.
2. Между тенденцией к объединению производств и относительной обособленностью хозяйствующих субъектов	С одной стороны, происходит закономерное дробление производственного процесса на отдельные стадии, появление все более специализированных предприятий по производству деталей, узлов и т.п. С другой стороны, данный процесс способствует укреплению целостности производства, проявляющейся в достижении синергетического эффекта.
3. Между разделением и интеграцией труда	Выход единичного разделения труда за рамки отдельного хозяйствующего субъекта, его превращение в частное разделение труда приводит к тому, что отдельные операции выполняются отдельными предприятиями. С другой стороны, разрозненные процессы производства представляют собой часть единого производственно-технологического процесса по изготовлению конечного продукта.
4. Между субъектами хозяйствования крупного и малого бизнеса	Преимущества и недостатки крупных и мелких образований достаточно подробно разработаны в многочисленных публикациях ¹⁶⁶ . Существует несколько точек зрения на форму разрешения данного противоречия. Одни
	экономисты считают необходимым «... постепенное уменьшение удельного веса мелких и неэффективных предприятий, развитие и укрупнение их. ... В условиях научно-технической революции необходимы также небольшие, технологически или подетально специализированные предприятия, выпускающие продукцию небольшими партиями и обеспечивающие высокую эффективность работы за счет применения специального оборудования и прогрессивной технологии» ¹⁶⁷ . Мы разделяем точку зрения экономистов, подчеркивающих целесообразность и необходимость интеграции малого и крупного бизнеса: «С одной стороны крупный и малый бизнес обладают противоположными свойствами. Малые предприятия обладают гибкостью, оперативностью в соответствии с изменяющимися потребностями, удовлетворяют персонифицированный спрос; крупные, напротив, формируют массовые стандарты качества, крупные и малые предприятия, интегрируясь, придают производству те положительные свойства, которые присущи им самим» ¹⁶⁸ .

¹⁶⁶ См.: Братина Е. А. Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации. // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 6. – С. 126–135; Герштейн Е. Ф. Дифференциация и интеграция в промышленности: Теория и практика развития: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е. Ф. Герштейн. – Минск, 1993; Лисиненко И. Снижение издержек и конкуренция как факторы формирования интегрированных структур в экономике / И. Лисиненко // Финансовый бизнес – 1999. – № 2. – с. 40; Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. – Казань, 2002. – С. 47-49.

¹⁶⁷ Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. – М.: Экономика, 1984. – С. 48.

¹⁶⁸ Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / С. А. Мещерякова. – Казань, 2002. – С. 47-49.

Продолжение таблицы 2

1	2
	Актуальным остается высказывание потребления. С другой стороны, обладая во многом противоположными В. Назаревского: «Абсолютизация вопроса о том, какие организации (крупные или мелкие) более эффективны в эпоху НТП, неправомерна. Необходимо не противопоставление мелких и крупных продуцентов, а выявление условий, при которых результативнее оказываются те или другие, установление целесообразности взаимодействия» ¹⁶⁹ . Эффективность интегрированной структуры скрывается не в размерах предприятий, а прежде всего в характере их системы взаимодействия (связей).
5. Между частными интересами отдельных производственно-хозяйственных единиц и их общим экономическим интересом	Каждая производственно-хозяйственная единица обладает своими собственными экономическими интересами, обусловленными стремлением к воспроизводству, созданию благоприятных условий для своего функционирования. Данные интересы удовлетворяются при совместном функционировании производственно-хозяйственных единиц, что ведет к реализации общего экономического интереса — увеличению рыночной стоимости бизнеса или максимизации прибыли.
6. Между задачами развития конкурентной среды и формирования благоприятных условий для рациональной интеграции хозяйствующих субъектов.	Конкуренция производителей нередко приводит к развитию своей противоположности — монопольному положению интегрированного производственного образования на рынке, поскольку для реализации эффекта масштаба необходимо максимизировать объем рынка, что возможно за счет интеграции с другими участниками. В данном случае это приводит к возникновению монополии. Традиционно в литературе развитие данного процесса рассматривается по схеме: конкуренция — скачек в развитии производительных сил и возрастание капиталоемкости производства — концентрация производства и капитала — интеграция — возникновение крупных предприятий — обострение конкурентной борьбы — возможность монополистических союзов с одной стороны и необходимость их создания с другой — монополизация ¹⁷⁰ .
7. Между экономической независимостью хозяйствующего субъекта и единством его с другими элементами производственной системы	Самостоятельность элементов интегрированной структуры проявляется в том, что каждый из них выполняет в определенное время свои специфические, только ему присущие функции. С другой стороны, свою специфическую роль хозяйствующий субъект способен выполнять не сам по себе, а в рамках данной интегрированной структуры, в тесной производственно-технологической связи с другими ее элементами. Разделение и специализация труда, закономерно приводящее к относительной самостоятельности хозяйствующих субъектов, дополняется системой всесторонней технологической зависимости их друг от друга и от единого технологического процесса. Свобода элементов, определяя их разнокачественный характер, делает интегрированную структуру более устойчивой.

Указанные противоречия не порождены ошибками в деятельности хозяйствующих субъектов, а выступают как содержательная форма взаимодействия несовпадающих интересов различных субъектов производственных отношений. Особенностью их является их неантагонистический характер. Поэтому путь их разрешения — «... максимальное развитие всех сторон явления, нахождение новых форм его существования»¹⁷¹. На этой основе можно сделать вывод о том, что функционирование и развитие интеграции хозяйствующих субъектов — это

¹⁶⁹ Назаревский В. Новые явления в процессе концентрации. // Мировая экономика и международные отношения. - 1989 - № 8. - С. 29.

¹⁷⁰ См.: Токмаков В. И. Интеграция производства в современной экономической системе: сущность и основные тенденции развития: дис. канд. экон. наук: 08. 00. 01 / В. И. Токмаков. — Волгоград, 2001. — С. 8.

¹⁷¹ Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 101.

возникновение и разрешение противоречий. На этой основе сделан вывод о том, что функционирование и развитие интеграции хозяйствующих субъектов — это возникновение и разрешение противоречий. По существу посредством интеграции осуществляется разрешение противоречий, поэтому сами экономические противоречия суть внутренний источник движения и развития интеграции хозяйствующих субъектов.

Таким образом, интеграции хозяйствующих субъектов имеет многоаспектную структуру. Все аспекты интеграции хозяйствующих субъектов — статический, динамический (генетический), категориальный — хотя и перерсекаются, но их смешение недопустимо в силу того, что каждый аспект выражает особую логическую плоскость рассмотрения предмета исследования с соответствующим ему содержанием.

1.4. Типология интеграции хозяйствующих субъектов

Интеграция хозяйствующих субъектов всегда приобретает определенную экономическую форму, в которой она только и может существовать. Таковой, на наш взгляд, служит конкретный, устойчивый закономерный способ организации взаимодействия хозяйствующих субъектов, который обусловлен уровнем развития организационно-экономических отношений и в свою очередь задает в качестве ядра потенциал и границы развития соответствующей подсистемы экономических отношений.

Экономическая форма интеграции улавливает импульсы развития производительных сил, преобразует их и передает той системе отношений, в которую она встроена. Развитие организационно-экономических отношений представляет собой смену одних экономических форм интеграции другими. В основе такой смены лежит процесс развития функциональных и уровневых форм организации производства; через него на поверхности общества реализуется деятельность хозяйствующих субъектов. Но эта форма — внутренняя — ближе к самому содержанию. Существуют и более поверхностные формы проявления интеграции хозяйствующих субъектов, которые сильно дифференцируются, имея как исторические, так и страновые особенности развития. Широко распространено мнение, что они субъективны, а потому строятся на волевых актах, а не объективных экономических законах. В ряде экономических исследований формы интеграции хозяйствующих субъектов относят к сфере только хозяйственной политики, либо к правовым отношениям¹⁷². Здесь мы согласны с точкой

¹⁷² См.: Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — 382 С.; Кашанина Т. В. Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ). — М.: НОРМА — ИНФРАМ, 1999. — С. 57, 153; Диканский М. Г. Шильдкрут В. А. Международные монополии. Возникновение и развитие важнейших международных картелей. — М., 1966. — С. 6.

зрения А. Фельдмана, различающего юридическую форму интеграции субъектов хозяйствования и экономическое ее содержание: «Методологически правильно разделять экономические механизмы объединения предприятий, выражающие определенные производственные отношения и организационно-правовые формы, в которых осуществляется действие этих механизмов»¹⁷³.

В отечественной и зарубежной экономической литературе неоднократно ставилась проблема классификации различных видов и форм интеграции субъектов хозяйствования. Анализ отечественных и зарубежных литературных источников показал, что отсутствует единая общепризнанная классификация видов, форм и методов интеграции хозяйствующих субъектов. Авторы трактуют их по-своему, рассматривая лишь отдельные элементы классификаций. В отдельных случаях имеет место, на наш взгляд, некорректное использование терминов¹⁷⁴. Наиболее часто, как указывает Ю. Якутин, в качестве базового классификационного признака выделяется степень имущественного контроля интегрированной структуры (группы)¹⁷⁵. Необходимо и возможно, однако, применение и других признаков, существенное с точки зрения последующей оценки различных аспектов эффективности интеграции субъектов хозяйствования.

Обобщенная классификация российских интегрированных структур в современной российской экономике в соответствии с различными экономическими критериями представлена в табл.3.

Таблица 3

**Классификация интегрированных структур в российской экономике
по определенным признакам**

Классификационный признак	Содержание признака
1	2
1. Степень проработки, глубины обоснований целесообразности интеграции и ожидаемой эффективности (Ю. Якутин)	1.1. Не имеющие предварительных концептуальной, маркетинговой и технико-экономической проработок; 1.2. Имеющие (наряду с учредительными документами) проработки ожидаемой эффективности, однако преимущественно формального характера; 1.3. Имеющие достаточно полные и качественные технико-экономические обоснования.
2. Степень централизации капитала (М. Вороновицкий, Е. Драчева, А. Либман, Ю. Якутин)	2.1. Полностью объединившие свои активы (полное слияние); 2.2. Объединившие свои капиталы под эгидой материнской (холдинговой) компании в объеме контрольного или блокирующего пакета; 2.3. Частично (в относительно незначительной степени) объединившие активы с целью участия в органах управления группой, но без права решающего голоса;

¹⁷³ Фельдман А.Б. Управление корпоративным капиталом. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. – С.107

¹⁷⁴ Существует два совершенно противоположных мнения о соотношении стратегических альянсов и консорциумов как экономических форм интеграции субъектов хозяйствования. Одно мнение заключается в том, что консорциум не является стратегическим альянсом, но чаще преобладает точка зрения, в соответствии с которой среди разновидностей стратегических альянсов выделяются консорциумы (См.: Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. –1999. –№6. – С. 113-114).

¹⁷⁵ См.: Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал. – 1998. – №4. – С. 30.

Продолжение таблицы 3

1	2
	<p>2.4. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции;</p> <p>2.5. Ведущие совместную деятельность на основе механизмов доверительного управления;</p> <p>2.6. Используемые координационные виды интеграции без включения механизмов консолидации капиталов</p> <p>2.7. Частичная интеграция по отдельным функциям или видам деятельности (сбыт, НИОКР и др.);</p> <p>2.8. Интеграция на основе стратегических альянсов и необязательных соглашений о совместной деятельности;</p> <p>2.9. Долгосрочные контрактные отношения.</p>
<p>3. Степень взаимосвязи с государством (Ю. Якутин, Е. Драчева, А. Либман,)</p>	<p>3.1. Государственные</p> <p>3.2. Сформированные путем директивной передачи части госсобственности в уставной капитал вновь созданного юридического лица;</p> <p>3.3. Созданные на основе передачи госсобственности в доверительное управление конкретного юридического лица;</p> <p>3.4. Санкционированные определенными решениями исполнительной власти (федерального или регионального уровня), гарантирующими государственную ресурсную поддержку;</p> <p>3.5. Аналогичные, но без подобных гарантий.</p> <p>3.6. С незначительной степенью взаимосвязи с государством</p>
<p>4. Различие целевых установок и ориентиров на конечный результат (И. Шиткина, Ю. Якутин, Е. Драчева, А. Либман)</p>	<p>4.1. Направленные на ограничение конкуренции;</p> <p>4.2. Направленные на монополизацию отрасли, вытеснение конкурентов (монопольные объединения могут создаваться в различных организационно-правовых формах: холдингов, ФПГ, простого товарищества, основываться на иных договорных отношениях между участниками и даже существовать в форме устного соглашения (сговора) между участниками, которое выражается в антиконкурентных согласованных действиях;</p> <p>4.3. Нарастивания объемов производства и реализации в рамках сложившейся номенклатуры изделий;</p>
	<p>4.4. Реализации диверсифицированной номенклатуры продукции на расширяющихся рынках;</p> <p>4.5. Увеличения экспорта отечественных товаров или выпуска импортозамещающей продукции;</p> <p>4.6. Экономии финансовых затрат (в производстве, управлении);</p> <p>4.7. Реализации заданий федеральных целевых и государственных научно-технических программ, выполнения поставок для государственных нужд.</p>
<p>5. Различия в источниках ресурсного обеспечения (Ю. Якутин, Е. Драчева, А. Либман)</p>	<p>5.1. Использование собственных (консолидированных) финансовых ресурсов;</p> <p>5.2. Привлечение (путем эмиссии ценных бумаг, увеличения залоговой стоимости корпорации, реализации механизмов солидарной ответственности) дополнительных (внешних) финансовых ресурсов;</p> <p>5.3. Задействование финансового капитала кредитных организаций-участников;</p> <p>5.4. Получение государственной ресурсной поддержки.</p>
<p>6. Различия механизмов управления совместной деятельностью (В. Дементьев)</p>	<p>6.1. Возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий</p> <p>6.2. Рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам</p> <p>6.3. Добровольная централизация ряда полномочий участниками группы</p>
<p>7. Характер деятельности головной компании (лидирующих субъектов хозяйствования) (Ю. Якутин)</p>	<p>7.1. Не имеющие явного «лидера» (вследствие примерного равенства взносов участников в консолидированный капитал);</p> <p>7.2. Имеющие в качестве лидера базовое промышленное предприятие или конструкторскую организацию;</p> <p>7.3. Включающие в свой состав лидирующую финансово-кредитную структуру;</p> <p>7.4. Выдвигающие на роль лидера сбытовую (торговую) организацию.</p>
<p>8. Степень консолидации имущества (Ю. Якутин, Е. Драчева,</p>	<p>8.1. Реальная консолидация, достаточная для эффективной деятельности центральной компании с точки зрения самофинансирования, гарантирования привлечения внешних инвестиций для совместных проектов, создания необходимой информационной инфраструктуры и т.д.;</p>

Продолжение таблицы 3

1	2
А. Либман)	8.2. Формальная консолидация капитала в размере, необходимом для регистрации центральной компании в том или ином правовом статусе.
9. Степень глубины отработки и реализации принципов корпоративного управления (Ю. Якутин, Е. Драчева, А. Либман)	9.1. Фактически реализующие корпоративные планы (программы) совместной деятельности, основанные на единых информационно-аналитических и учетных процедурах и экспертизе со стороны органов управления объединением в целом; 9.2. Выполняющие лишь отдельные функции (элементы) интегрированного управления, которые, как правило, не охватывают деятельность всех участников объединения и совокупности его задач; 9.3. Руководствующиеся на деле общекорпоративными планами (программами).
10. Различие типов координации отношений участников (С. Авдашева, В. Дементьев, Я. Паппэ)	10.1. Классические холдинги, основанные на отношениях головного и дочерних обществ; контрольный пакет формальных прав собственности которых сосредоточен в руках материнской компании 10.2. Распределенные холдинги, возглавляемые сложной сетью переплетенных компаний и аффилированных лиц; 10.3. Перекрестные холдинги, основанные на системе взаимочастия в капитале; в такой группе отсутствует материнская компания как единый центр принятия стратегических решений; 10.4. Управленческие (нехолдинговые), основанные на централизации ресурсов 10.5. Централизация снабжения и сбыта, в т.ч. бартерные цепочки и давальческие схемы 10.6. Координация с помощью кредитов, финансово-инвестиционных, страховых и лизинговых услуг 10.7. Структуры, созданные на основе регулирования доступа к информационным ресурсам, конкурентоспособным и новейшим технологиям 10.8. Координация распределения получаемых от государства льгот и лоббирование мер государственной поддержки; 10.9. Управленческие (нехолдинговые), основанные на соглашениях между участниками (предоставление центральным элементом интегрированной структуры полного комплекса управленческих услуг) 10.10. Передача ряда функций некоторым исполнительным органам (простое товарищество, договор об управлении, центральные компании ФПГ, менеджмент-компании, управляющие компании, домицильные общества и др.) 10.11. Совместное учреждение и использование недостающих рыночных структур (бирж, инвестиционных, торговых, лизинговых компаний и т.д.) 10.12. Управление снабжением и сбытом
11. Различия в географии (масштабах) деятельности (О. Челнокова)	11.1. Локальные 11.2. Региональные 11.3. Межрегиональные (в рамках объединений регионов отдельных государств, возникающих, например, в ЕС, могут превращаться и в транснациональные); 11.4. Национальные (федеральные) 11.5. Межгосударственные (транснациональные, многонациональные, международные, многострановые) 11.6. Глобальные
12. Различия в классах объединения (Ю. Масленчиков, Ю. Тронин)	12.1. Банковские группы 12.2. Промышленные группы 12.3. Кооперативные группы 12.4. Сырьевые концерны 12.5. Объединения
13. По характеру организационного строения (по отраслевому составу) (О. Челнокова, Е. Драчева, А. Либман)	13.1. Вертикальная интеграция 13.2. Горизонтальная интеграция 13.3. Конгломератная

Продолжение таблицы 3

1	2
14. Продолжительность связей субъектов хозяйствования	14.1. Долгосрочные устойчивые взаимосвязи (картели, синдикаты, тресты, концерны) 14.2. Краткосрочные взаимосвязи (консорциумы, ринги (пулы), конгломераты)
15. Характер хозяйственных отношений (А. Вересков, Л. Кручинин, С. Гуриев, В. Макаров, Г. Клейнер, А. Яковлев А. Мовсесян)	15.1. Заключение ценовых соглашений; 15.2. Отсрочка платежей; 15.3. Бартерные отношения; 15.4. Информационные взаимодействия.
16. Характер координации участников интегрированной структуры — добровольный или принудительный (И. Шиткина)	16.1. Неравноправные объединения, основанным на экономической субординации и контроле — собственно холдинговые компании, а также объединения холдингового типа: унитарные предприятия со своими дочерними предприятиями, некоммерческие организации с созданными ими хозяйственными обществами 16.2. Равноправные объединения, основанные на добровольных отношениях — договорные формы объединений: ассоциации (союзы), некоммерческие партнерства, простые товарищества
17. Характер государственной регистрации (если последняя необходима) (Е. Драчева, А. Либман, О. Челнокова)	17.1. Официально зарегистрированные 17.2. Неофициальные
18. Различия в рыночном положении (Е. Драчева, А. Либман, О. Челнокова)	18.1. Монополистическое объединение 18.2. Олигополистическое объединение
19. Различия в принципах построения (О. Иванова)	19.1. Диверсифицированные; 19.2. Вертикально интегрированные (большинство российских сырьевых компаний); 19.3. Горизонтально интегрированные (пивоваренные, табачные компании); 19.4. Смешанные, т. е. одновременно вертикально интегрированные и диверсифицированные.
20. Различия многонациональных интегрированных структур по критерию Г. Ф. Перлмуттера (Р. Барр)	20.1. Этноцентрические — мощное материнское общество строго контролирует из своего национального центра отделения или филиалы за границей; 20.2. Полицентрические — допускают довольно широкую децентрализацию и предоставляет относительную автономию ответственным лицам филиалов, учрежденных в разных странах; 20.3. Геоцентрические — это комплексная организация, в которой филиалы участвуют в принятии решений центром и в которой интересы фирмы преобладают над интересами страны, где находится этот центр.

Источник: Составлено автором по: Авдашева, С. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах / Авдашева, С., Дементьев, В. // Российский экономический журнал. - 2000. - №1. - С.14.; Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. — Т. I. Пер. с фр. — М.: Международный. отношения, 1995. — 608 с. — С. 399; Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: / Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. - М.: Экономика, 1989. Кн. 1.- 304 с. Кн. 2. - 351 с.; Вересков А. И. К определению внутренних цен на унитарных предприятиях / Вересков А. И., Пресняков В. Ф. // Экономика и мат. методы. 1999. Т.35. Вып. 4.; Вороновицкий М. М. Взаимные инвестиции и вертикальная интеграция при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. 1999. — Т. 35, №3, с.43-62; Вороновицкий М. М. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках // Экономика и математические методы. 1997. — Т. 33. — Вып. 1. — с.77-89; Гуриев С. М. О роли неплатежей в интеграции предприятий / Гуриев С. М., Поспелов И. Г.,

Петров А. А., Шананин А. А. // Экономика и мат. методы. 1999. Т.35. Вып. 1; Драчева Е.Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / Драчева Е.Л., Либман А.М. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — №4.; Иванова О. П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход. - Кемерово: Кузбассвуиздат, 2002. — 176с. — С. 9, — С. 16; Кручинин Л. А. Динамика цен в системе взаимосвязанных предприятий. / Кручинин Л. А., Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы, 2001, том 37, №1, с.47-55; Кручинин Л. А. О возможных условиях заключения ценовых соглашений в группе взаимосвязанных предприятий./ Кручинин Л. А., Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы, 2003, том 39, №1, с.23-32); Макаров В. Бартер в России: институциональный этап / Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. // Вопросы экономики. 1999. № 4. с. 79-101; Макаров В. Л. Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции / Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. Вып. 2; Масленчиков Ю.С. Финансово-промышленные корпорации России / Масленчиков Ю.С., Тронин Ю.Н. - М.: ДеКа, 1999. - С.3-4; Мовсесян, А. Информационно — финансовый подход к экономической интеграции / А. Г. Мовсесян // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 87–96.; Паннэ Я. Ш. Олигархии: Экономическая хроника 1992-2000. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - С.29; С.353; С.175; Паннэ Я. Ш. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. — М.: ЦПТ, 1997, с.175-185; Холл Р.Х. Организации: Структуры, персонал, результаты. - СПб.: Питер, 2001. - С.353; Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике // Автореферат дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук: 08. 00. 01. — Волгоград, 2004. — 25 с. — С. 22-23; Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина.— М.: Юрист, 2001.— 382 с. — с. 16-18; Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4; Якутин Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций.//Российский экономический журнал. - 1998. - №9-10. - С.33-34; Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал. — 1998. — №4. — с. 28-34. — С. 30.

Более подробная классификация интегрированных структур в современной российской экономике приводится в приложении (см. Приложение 3).

Проведенный анализ литературных источников выявляет отсутствие однообразного подхода в классификации, что убеждает в необходимости разработки и использования единой типологии интеграции хозяйствующих субъектов¹⁷⁶. Предлагаемая типология характеризует комплексную взаимообусловленность свойственных современной российской экономике видов, форм и методов (способов) интеграции хозяйствующих субъектов и в обобщенном виде позволяет выявить возможные направления её осуществления. Поскольку хозяйствующий субъект в рыночной экономической системе может выбирать любые организационно-экономические формы интеграции, в диссертационной работе уделено внимание определению особенностей каждой из них; проведению сравнительной характеристики; выявлению достоинств и недостатков.

Основные логические формы, используемые при разработке типологии интеграции хозяйствующих субъектов — «вид», «форма» и «метод». В некоторых источниках понятия «тип», «вид» и «форма» отождествляются¹⁷⁷, однако мы

¹⁷⁶ Типология — классификация, представляющая соотношение между разными типами предметов, явлений (См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / под ред. Н. Ю. Шведовой. — 14-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 1983. — С. 709); В основе типологии — «... расчленение систем объектов и их группировка с помощью обобщенной модели ... в целях сравнительного изучения существенных признаков связей, функций, отношений, уровней организации объектов...» (См.: Советский, энциклопедический, словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). — М.: «Советская энциклопедия», 1981. — С. 1341).

¹⁷⁷ Тип — форма, вид чего-либо, вид чего-либо; единица расчленения изучаемой реальности в типологии (См.: Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). — М.: «Советская энциклопедия», 1981. — С. 1341.); Тип — форма, вид чего-нибудь, обладаю-

разграничиваем данные понятия и согласны со следующей интерпретацией:

– «вид» рассматривается как понятие, которое образуется посредством выделения общих признаков в индивидуальных понятиях и само имеет общие признаки с другими видовыми понятиями, как основная структурная и классификационная единица¹⁷⁸;

– «форма» — рассматривается как внешнее очертание, наружный вид, контуры предмета, внешнее выражение какого-либо содержания», а так же и «... внутреннее строение, структура, определенный и определяющий порядок предмета или порядок протекания процесса»¹⁷⁹.

– «метод» рассматривается как способ достижения определенной цели, совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности»¹⁸⁰;

Типологию интеграции хозяйствующих субъектов в экономике целесообразно рассмотреть, начиная с видов, как наиболее общих признаков в индивидуальных понятиях, затем — форм, как внешнему проявлению интеграции хозяйствующих субъектов на поверхности общества и остановиться на отдельных методах, т.е. способах, приёмах осуществления интеграции хозяйствующих субъектов.

Экономистами предложены многие критерии классификация типов (видов) интеграции¹⁸¹. Считаем, что критерием разграничения типов интеграции субъ-

щие определенными признаками, а также образец, которому соответствует известная группа предметов, явлений. Высшее подразделение в систематике» (См.: *Ожегов С. И.* Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / под ред. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1983. – С. 709); Вид – подразделение в систематике, входящее в состав высшего раздела – рода. Разновидность, тип. (См.: Там, же. – С. 74); Форма – внешнее очертание, наружный вид предмета. Вид, тип, устройство, структура, внешнее выражение чего-нибудь, обусловленные определенным содержанием. (См.: Там, же. – С. 761)

¹⁷⁸ См.: Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская энциклопедия», 1981. – 1600 С. – С. 221, 1435; Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 66, 489

¹⁷⁹ Там же.

¹⁸⁰ Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская энциклопедия», 1981. – С. 806; Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 266; *Ожегов С. И.* Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / под ред. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1983. – С. 309, 674.

¹⁸¹ О. В. Конышев, рассматривая теоретические аспекты интеграции, выделяет следующие виды интегрированного взаимодействия, характерные для современного этапа развития российской экономики 1) явные, основанные на жестких корпоративных имущественных связях; 2) явные виды интеграции мягкого типа, не обеспечивающие полного контроля над менеджментом и деятельностью интегрированного субъекта; 3) скрытые мягкие формы интегрированного взаимодействия, основанные на долгосрочных договорных хозяйственных и кредитных отношениях; 4) ассоциативные (мягкие) формы интегрированного взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса. (См.: *Конышев О. В.* Управление организационно-финансовым взаимодействием участников интегрированных субъектов хозяйствования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. В. Конышев. – Орел: Орловская региональная академия государственной службы. 2002. – 22 С. – С 10-11.) Несколько иной подход к разграничению типов интеграции предлагает С. Б. Авдашева, однако прослеживается логика классификации в соответствии со степенью централизации субъектов хозяйствования: 1) компании, созданные путем использования специальных моделей приватизации («Газпром» и вертикально-интегрированные нефтяные компании), 2) новые стремительно растущие конгломераты, организованные как холдинги («Сибирский Алюминий / Базовый элемент»); 3) объединения компаний, сформированные на основе специального договора (официально зарегистрированные финансово-

ектов хозяйствования является степень централизации производственно-хозяйственных и управленческих функций, добровольности участия предприятий и организаций в объединении, наличие или отсутствие хозяйственной самостоятельности:

– децентрализованная интеграция — взаимодействие субъектов хозяйствования основано на доверии контрагентов, их деловой репутации и реализуется, как правило, без обращения к правовой системе, посредством заключения контрактов, системы хозяйственных договоров¹⁸²; в случае объединения (поглощения или слияния) интеграция субъектов хозяйствования «... может проистекать из конвенций, ограничивающихся объединением (централизацией) лишь некоторых технических, финансовых и коммерческих функций»¹⁸³;

– частично централизованная интеграция — взаимодействие, основанное на рыночной координации или иерархической субординации, соединяет средства и усилия ряда хозяйствующих субъектов и обязывает их к выполнению решений органов управления не по всему спектру деятельности, а только по заранее оговоренной, зафиксированной в специальном договорном соглашении и строго ограниченной им части деятельности каждого участника; адекватна ситуации, когда хозяйствующие субъекты взаимодействуют не по всему объему своей деятельности, а лишь по некоторой его части; объединения такого типа позволяют разрешить противоречие между необходимостью тесной интеграции хозяйствующих субъектов с целью повышения совокупной эффективности их деятельности и невозможностью интеграции по всему спектру деятельности;

– централизованная интеграция — взаимодействие, основанное на жесткой иерархии и субординации, централизации большинства или всех функций и сфер деятельности. Свобода выбора хозяйствующими субъектами каналов взаимосвязей с поставщиками и потребителями жестко ограничивается центром, который разрушает рыночные структуры, обладая исключительным правом принимать решения о создании или ликвидации предприятий, их размере,

промышленные группы); 4) неформальные объединения компаний («промышленные сети»). (См.: Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2004. – С. 126). Нам также близка позиция Н. В. Игнатовой, выделяющей «... ассоциативную и корпоративную основы при формировании и развитии интеграционных процессов. Первая предполагает формирование механизма координации совместной деятельности, но объединение преимущественно управленческих функций; вторая – объединение управленческих и производственных функций, а также финансов, и ... характеризуется более глубокой степенью трансформационной реорганизации» (См.: Игнатова Н. В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоград. госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. – 183 с. – С. 82)

¹⁸² Здесь справедливо высказывание Р. Бара: «Нет нужды особо подчеркивать, что разного рода объединения возникают и помимо всякой юридической формы и всякой гласности: это устные договоренности и тайные соглашения, по поводу которых можно было бы сказать, что «соглашение может представлять собой в равной мере завтрак в ресторане или общество с собственным домом» (Barr P. Политическая экономия: В 2-х т. – Т. I / Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – С. 399).

¹⁸³ Barr P. Политическая экономия: В 2-х т. – Т. I / Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – С. 399.

оснащении факторами производства, масштабах и формах их деятельности, устанавливать цены на произведенную продукцию.

Особый интерес в современных условиях представляют интегрированные структуры частично централизованного типа. Частичная централизация интеграции адекватна ситуации, когда хозяйствующие субъекты взаимодействуют не по всему объему своей деятельности (продукции, услуг), а лишь по некоторой его части. А. Барышников указывает: «Именно децентрализованные объединения позволяют разрешить противоречие между необходимостью тесной интеграции хозяйствующих субъектов с целью повышения совокупной эффективности их деятельности и невозможностью полного включения в эту интеграцию по всему спектру своей деятельности»¹⁸⁴. Как известно, такие ситуации весьма нередки и в особенности при межотраслевом взаимодействии.

Принципиальный вывод о возможности и целесообразности объединений с частичной централизацией сделан О. Лацисом: «... объединение возникает там, где появляется хотя бы общность некоторых экономических связей (например, совместный сбыт продукции) группы предприятий, остающихся независимыми во всех остальных отношениях»¹⁸⁵. Иногда он оспаривается на том основании, что торгово-сбытовое единство обязательно должно дополняться производственным¹⁸⁶. Конечно, эволюция интеграции субъектов хозяйствования от взаимодействия в торгово-сбытовой сфере к производственному единству и на этой основе перерастание децентрализованных типов интеграции в частично и полностью централизованные возможно. Тем не менее такое понимание перспективных направлений развития децентрализованных типов интеграции, на наш взгляд, не является полным. Не исключая возможности данного направления, нельзя не учитывать и принципиально иной путь. Речь идет о стабильности и даже расширении условий целесообразности частичной интеграции предприятий. Дело в том, что в современных условиях предметом такой интеграции может быть далеко не только торговая, коммерческая деятельность. Эффективно использование многообразных форм частичной интеграции, в ее сферу могут включаться разные этапы и стадии воспроизводственного цикла в самых разных сочетаниях: НИОКР, бизнес-планирование, подготовка кадров, внешне-экономические связи, экологические мероприятия и др.

Далее нам представляется важным исследовать организационные формы интеграции хозяйствующих субъектов, значительно различающиеся в зависимости от направления и глубины интеграции, делегирования полномочий и от-

¹⁸⁴ Барышников А. С. Договорные объединения // Вестник Ленинградского университета. Сер. 5, Экономика. Вып. 1 (№5). – 1990. – С. 84.

¹⁸⁵ Лацис О. Р. Объединения в странах СЭВ: формы национальной и международной концентрации. – М., 1978. – С. 20.

¹⁸⁶ См.: Ширяев Ю. С. Международные производственные системы. – М., 1981. – С. 212–213.

ветственности отдельных участников, степени самостоятельности субъектов хозяйствования в объединении, целям сотрудничества, характеру хозяйственных отношений. Обоснована классификация и проведена сравнительная характеристика форм, выражающих экономическое содержание интеграции субъектов хозяйствования: картели, синдикаты, тресты, конгломераты, концерны, консорциумы, пулы, стратегические альянсы. Границы между некоторыми из них достаточно расплывчаты, что можно объяснить переплетением многочисленных интегрированных структур между собой, разрывами между законодательством и экономической сущностью явлений. В то же время выявление классификации организационных форм интегрированного взаимодействия субъектов хозяйствования и их наиболее важных черт является важнейшей предпосылкой исследования эффективности интеграции хозяйствующих субъектов.

Исторически первой формой интеграции хозяйствующих субъектов, сложившейся и самостоятельно воспроизводящейся на монополистической основе, является картельное соглашение. Определения картеля, содержащиеся в экономической литературе, не отличаются разнообразием, поскольку основаны на едином понимании экономистами этой формы интеграции субъектов хозяйствования¹⁸⁷. Наиболее полное, на наш взгляд, определение картеля как формы интеграции хозяйствующих субъектов представлено в юридической энциклопедии: картель понимается как договорная форма соглашения хозяйствующих субъектов, участники которого, сохраняя статус юридического лица, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность, определяют общую сбытовую политику и ценообразование с целью расширения сферы влияния на товарных рынках. Целью образования картеля является получение в общих интересах

¹⁸⁷ М. Г. Диканский понимает под картелем «... объединение, основанное на соглашении между предприятиями с целью ограничения конкуренции между ними путем установления обязательных для всех предприятий картеля минимальных цен на товары, разграничения районов сбыта между ними, установления доли каждого из них в общем производстве картеля (квоты) и т. д.» (См.: *Диканский М. Г. Пособие по изучению фирм.* – М., 1946. – С. 20). И. Владимирова и Е. Ленский дают следующее определение: «Картель – объединение, как правило, хозяйствующих субъектов одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся различных сторон коммерческой деятельности субъекта хозяйствования – соглашение о ценах, о рынках сбыта, объемах производства и сбыта, ассортименте, обмене патентами, условиях найма рабочей силы и т.д. В первую очередь регулированию подлежит сбыт продукции» При этом Е. Ленский подчеркивает, что «... характерным признаком картелей является их формирование на однородных рынках, ориентация на производство и сбыт стандартизированных товаров (например, сырья). (См.: *Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом.* –1999. –№6. – С. 120; *Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца.* –Мн.: «Армита–Маркетинг, Менеджмент», 2001. – С. 44). С точки зрения И. Зенина, картель – устойчивый союз самостоятельных предпринимателей, вырабатывающих общую политику на рынке: делят территорию между участниками картеля, «контингентируют» объем товара и устанавливают единые цены, (См.: *Зенин И. А. Гражданское и торговое право капиталистических государств.* – М., 1992. – С. 62.). Т. Кашанина под картелем понимает объединение корпораций с целью эффективного решения вопросов, связанных со сбытом продукции, при создании которого могут преследоваться цели овладения рынками, разграничения сферы влияния, регулирования цен на продукцию (См.: *Кашанина Т. В. Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ).* – М.: НОРМА – ИНФРАМ, 1999. – С. 78).

участников прибыли путем устранения или регламентации конкуренции между участниками картеля, а также путем подавления внешней конкуренции¹⁸⁸.

Картели представляют собой соглашения или согласованные действия именно горизонтального характера, поскольку заключаются между субъектами хозяйствования, действующими на одном товарном рынке. В данном случае конкуренты согласовывают свое поведение и фактически выступают на рынке как один продавец (покупатель). При наличии соглашения в совокупности значительной доли на рынке они могут существенно влиять на состояние конкуренции, приобретать рыночную власть и использовать ее в традиционных для монополистической деятельности целях получения дополнительной прибыли, ограничения объема продаж, ценового диктата, вытеснения конкурентов¹⁸⁹.

Картельные соглашения, как правило, попадают под действие антимонополистических законов. «Цель картельного соглашения, — пишет Р. Барр, — добиться монополии на рынке. Монополия устанавливается картелем; этим актом он выражает желание усмирить и стабилизировать рынок. Если же ему не удастся создать монополию, он немедленно расформировывается»¹⁹⁰. В соответствии с антимонопольным законодательством в большинстве стран картельные соглашения запрещены, исключая отдельные отрасли (прежде всего, сельское хозяйство), и установлен разрешительный порядок их деятельности при наличии особых условий. Как правило, законодательно запрещаются картели, связанные с фиксированием цен, делением рынка и ограничением выпуска продукции и производственных мощностей, т.е. те согласованные меры, которые направлены на искажение или ограничение конкуренции¹⁹¹. Важно, что для российского законодательства и правоприменительной практики незаконными являются не картельные соглашения вообще, а картельные соглашения, имеющие незаконные цели, ограничивающие конкуренцию, положительный эффект от деятельности которых в социально-экономической сфере ниже, чем негативные последствия для соответствующего товарного рынка¹⁹².

Анализ позиций различных авторов позволяет выделить характерные признаки картеля как формы интеграции хозяйствующих субъектов: 1) это форма сговора группы производителей с целью полного или частичного уничтожения

¹⁸⁸ См.: Юридическая, энциклопедия / под ред. М. Ю. Тихомирова. — М., 1998. — С. 196.

¹⁸⁹ Соглашения вертикального характера заключаются между поставщиками и покупателями, находящимися на разных уровнях производства и распределения, разных точках производственно-технологической цепочки. (См.: Конкурентное право Российской Федерации: Учебное пособие / под ред. Н. И. Клейн, Н. Е. Фонаревой. — М., 1999. — С. 58.)

¹⁹⁰ Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. — Т. I / Пер. с фр. — М.: Междунар. отношения, 1995. — С. 397.

¹⁹¹ См.: Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — №6. — С. 121; Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. — Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. — С. 45.

¹⁹² См.: Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юристъ, 2001. — С. 267.

конкуренции между ними и получения монопольной прибыли; 3) как правило, объединение горизонтального характера — ряда хозяйствующих субъектов одной отрасли; 4) децентрализованный тип объединения; 3) сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность; 5) совместная маркетинговая деятельность, которая может распространяться в определенной степени и на ее производство; 6) наличие системы принуждения, включающей выявление нарушений и санкции к нарушителям.

Считаем, что интеграция хозяйствующих субъектов в форме картелей нежелательна на рынках с высокой концентрацией производства и однородностью продукции. Исходя из экономических законов развития, картели не являются стабильными объединениями. У каждого участника картеля появляется стимул явно или тайно нарушить картельное соглашение. Помимо возможности нарушения условий картельного соглашения на устойчивость этой формы интеграции влияют антимонопольные запреты и опасность привлечения к ответственности за их нарушение.

К числу монопольных форм интеграции субъектов хозяйствования наряду с картелями относятся синдикаты. Прежде всего следует отметить период становления и активизации функционирования синдикатов в советской экономике 20-х годов XX столетия¹⁹³. В энциклопедическом юридическом словаре представлено наиболее удачное, на наш взгляд, определение синдиката — как объединения однородных промышленных субъектов хозяйствования, созданное в целях сбыта продукции через общую сбытовую организацию, созданную в форме особого торгового общества или товарищества (акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и т.п.), с которой каждый из участников синдиката заключает одинаковый по своим условиям договор на сбыт своей продукции, которая также осуществляет для участников синдиката закупки сырья¹⁹⁴. Некоторые экономисты определяют синдикат через родовое понятие «картель»¹⁹⁵. С точки зрения Т. Кашаниной, синдикат — такое объединение корпораций, где последние теряют только свою коммерческую самостоятельность. При этом главная цель создания синдиката — решение вопросов сбыта,

¹⁹³ Крупнейшие российские монополистические капиталы в начале прошлого столетия были представлены именно формой синдиката. Например, «Продамет», «Продуголь», «Продвагон» и т. д. (Очерк о формах российских монополистических объединений: Экономическая Школа. 1993. Вып.3. СПб. — С. 219–224.)

¹⁹⁴ См.: Энциклопедический юридический словарь. М., 1999. — С. 291–292.

¹⁹⁵ По мнению М. Г. Диканского, синдикатом является такой картель, который предусматривает совместную продажу продукции предприятий картеля, для чего обычно создается специальное предприятие, как правило, в форме общества, через которое и осуществляется реализация товаров (См.: Диканский М.Г. Пособие по изучению фирм. — М.: 1946. — С. 22). И. Зенин определяет синдикат как «объединение юридически и производственно самостоятельных предпринимателей, ведущих совместно коммерческую деятельность (См.: Зенин И. А. Гражданское и торговое право капиталистических государств. — М.: 1992. — С. 62.)

для чего в его структуре создается одно, а чаще всего целая сеть торговых товариществ. Созданные для решения проблем сбыта, эти товарищества могут вести любую хозяйственную деятельность¹⁹⁶.

Синдикаты могут существовать в таких правовых формах предпринимательских объединений, как финансово-промышленные группы, холдинговые компании. Синдикаты, являющиеся разновидностью монополистических объединений картельного типа, — предмет правового регулирования антимонопольного законодательства¹⁹⁷.

Следует особо подчеркнуть одну характерную особенность такой формы интеграции, а именно выполнение синдикатами определенных частей, этапов воспроизводственного процесса. Вначале это коммерческие, сбытовые функции, но затем постепенно сюда входят другие функции: инновационные, внешнеэкономические, и другие¹⁹⁸. Это развитие, как указывает А. Барышников, прерывается в результате реорганизации управления на рубеже 20-30-х гг. двадцатого столетия, однако сам факт расширения функций синдикатов весьма примечателен¹⁹⁹.

Исходя из приведенных характеристик, выделим особенности синдиката как формы интеграции хозяйствующих субъектов: 1) образование предпринимательского объединения монопольного характера; 2) сохранение участниками синдиката юридической, финансовой, производственной, но ограничение коммерческой самостоятельности; 3) организация через синдикатскую сбытовую контору или сбытовое общество сбыта продукции участников и снабжения их материально-техническими ресурсами; 4) в состав синдиката в силу специфики его снабженческо-сбытовых функций, как правило, входят хозяйствующие субъекты одной отрасли; 5) централизация сбыта продукции, организация сбыта продукции его участников через единый сбытовой орган; функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников; в зависимости от условий соглашения через единый сбытовой орган может сбываться не вся, а только определенная часть продукции участников синдиката; 6) возможность сохранения участниками синдиката собственной сбытовой сети, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой или обществом.

Волна слияний, которой отмечена эпоха набравшего силу империализма,

¹⁹⁶ См.: *Кашанина Т. В.* Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ). — М.: НОРМА — ИНФРАМ, 1999. — С. 79.

¹⁹⁷ См.: *Шиткина И. С.* Предпринимательские объединения: Учеб.—практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — С. 269

¹⁹⁸ См.: *Лацис О. Р.* Объединения в странах СЭВ: формы национальной и международной концентрации. — М., 1978.

¹⁹⁹ См.: *Барышников А. С.* Договорные объединения // Вестник Ленинградского университета. Сер. 5, Экономика. Вып. 1 (№5). — 1990. — С. 81.

привела к образованию трестов и преимущественно одноотраслевых хозяйственных союзов с общим руководством²⁰⁰. В 20-е г. XX столетия, как указывает И. Шиткина, практически вся промышленность была трестирована²⁰¹. Трест рассматривался как промышленное предприятие, действующее на началах хозрасчета и широко использующее экономические методы в руководстве входящими в их состав производственными единицами²⁰². В экономической литературе приводится определение: треста как объединения, «... в котором входящие в него предприятия сливаются в единый производственный комплекс и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. Общая прибыль треста распределяется в соответствии с долевым участием отдельных предприятий»²⁰³. Подчеркивается, что в трестах сохраняется долевое распределение прибыли ранее независимых субъектов хозяйствования, что свидетельствует о незавершенности процесса их слияния в одно хозяйственное целое²⁰⁴.

Считаем, что несмотря на очевидные достоинства централизации, тресты имеют два существенных недостатка — неповоротливость, ведущую при определенных условиях к невосприятию достижений научно-технического прогресса, и высокую вероятность бюрократизации и полной замены экономических отношений на административные (последнее небезопасно в условиях оппортунизма и стремления реализовать частные интересы бюрократии компании в ущерб общефирменным интересам). Преодолеть оба указанных недостатка, как указывают В. Б. Акулов и М. Н. Рудаков, можно только отказавшись от трестовской формы интеграции. На месте трестов стали образовываться концерны²⁰⁵.

Выделим особенности трестов как формы интеграции субъектов хозяйствования: 1) централизованный тип интегрированного взаимодействия хозяйствующих субъектов; 2) объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий — производства, маркетинга и сбыта, финансов, учета, бизнес-планирования; 3) сравнительная производственная однородность, проявляющаяся в специализации; 4) потеря юридической, хозяйственной, производственной и коммерческой самостоятельности субъектами хозяйствования в рам-

²⁰⁰ См.: Загоруйко И. А. Федоров В. Н. Закономерности развития организационной структуры монополистической корпорации // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. — 1989 — №4. — С. 24.

²⁰¹ См.: Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — С. 34.

²⁰² См.: Становление основ общесоюзного законодательства. — М.: 1971. — С.110 — 115.

²⁰³ Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. —1999. —№6. — С. 123; Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. —Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. — С.52.

²⁰⁴ См.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4-х т. —М., 1980. — Т. 4. — С. 174

²⁰⁵ См.: Акулов В. Б. Теория организации: учеб. пособие / Акулов В. Б., Рудаков М. Н / Internet: http://media.karelia.ru/~resource/econ/Teor_org/intro.htm

ках треста; 5) все объединяемые в трест предприятия подчиняются головной организации, осуществляющей единое оперативное руководство всем производственным комплексом и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями.

Считаем, что интеграция хозяйствующих субъектов в форме треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играющих вспомогательную роль — при горизонтальном характере интеграции.

В 60-х годах XX столетия, как известно, возникли конгломераты, рост которых осуществлялся преимущественно за счет централизации капитала, чаще всего — посредством методов насильственного поглощения существующих предприятий²⁰⁶. В юридической энциклопедии представлено следующее определение: «Конгломератом признают совокупность организаций, которые не имеют каких-либо общих производственных основ, но объединены организационными или финансовыми связями»²⁰⁷. И. Шиткина отмечает, что «... конгломераты являются диверсифицированными корпоративными образованиями, возникающими в результате межотраслевой интеграции хозяйствующих субъектов. ... Широкая диверсификация производства конгломерата снижает производственные риски, позволяет целенаправленно распоряжаться финансовыми потоками в том направлении деятельности, которое может принести наибольшую прибыль в данный момент или в перспективе»²⁰⁸.

Мы согласны со следующим определением конгломерата: как формы интеграции хозяйствующих субъектов, объединяющей под единым финансовым контролем разнородные субъекты хозяйствования и возникающей в результате объединения (слияния или поглощения) вне зависимости от характера интегрированного взаимодействия — горизонтального или вертикального — без всякой их производственной общности²⁰⁹. Основными методами (способами) образования конгломератов являются слияния и поглощения предприятий различной производственной и коммерческой ориентации. У этой формы интеграции в разных странах существуют свои особенности: так в США не предполагается абсолютно никакой производственной общности между объединяемыми хозяйствующими субъектами, в странах же Западной Европы предприятия должны

²⁰⁶ См.: Загоруйко И. А. Закономерности развития организационной структуры монополистической корпорации / И. А. Загоруйко, В. Н. Федоров // Вестник Московского университета. — Сер. 6, Экономика. — 1989 — №4. — С. 28.

²⁰⁷ Юридическая энциклопедия. — М., 1998. — С. 206.

²⁰⁸ Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — С. 77.

²⁰⁹ См.: Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — №6. — С. 116.

быть в определенной степени взаимосвязаны в процессе производства²¹⁰.

Наряду с конгломератами чисто спекулятивного характера встречаются и конгломераты с относительно устойчивым хозяйственным положением. Высшее звено управления в таких конгломератах осуществляет преимущественно финансовый контроль за деятельностью отделений²¹¹.

На основе рассмотренных характеристик выделим основные особенности конгломератов как формы интеграции субъектов хозяйствования: 1) интеграция в рамках данной формы предприятий различных отраслей без наличия производственной общности; объединяемые субъекты хозяйствования не имеют технологического, целевого единства основной сферы деятельности; профилирующее производство в конгломератах принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе; 2) объединяемые предприятия, как правило, сохраняют юридическую и производственно-хозяйственную самостоятельность, но оказываются полностью финансово зависимыми от головного субъекта хозяйствования; 3) конгломерат может существовать в организационно-правовой форме холдинга, при этом не каждая холдинговая компания имеет диверсифицированное производство, т.е. является конгломератом и не каждый конгломерат обязательно существует в организационно-правовой форме холдинга; 4) значительная децентрализация управления; конгломераты пользуются существенно большей свободой и автономией во всех аспектах своей деятельности по сравнению с аналогичными структурными подразделениями традиционных диверсифицированных концернов; 5) в качестве основных рычагов управления конгломератами выступают финансово-экономические методы, косвенное регулирование деятельности подразделений со стороны стоящей во главе конгломерата компании; 6) в структуре конгломерата формируется особое финансовое ядро, куда помимо головной компании входят крупные финансовые и инвестиционные компании; 7) среди основных мотивов конгломератных поглощений (объединений) следует выделять: получение синергетического эффекта; обеспечение более широкой экономической основы; прогнозирование изменения структуры рынков или отраслей; стремление высшего управленческого персонала повысить свои доходы и имидж компании; ориентация на доступ к новым важным ресурсам и технологиям; спекулятивные возможности.

²¹⁰ В качестве примеров конгломератов можно привести, в частности, Mitsubishi, Raytheon, BTR, Hanson. Компания Hanson, например, специализируется на приобретении технологически простых предприятий в стабильных секторах рынка. Hanson добивается снижения издержек производства в поглощаемой компании и строго контролирует работу управляющих, следя за тем, чтобы они укладывались в отведенный бюджет. Благодаря жестким мерам экономии и контроля конгломерат добивается прекрасных результатов от когда-то убыточных предприятий. (См.: *Ленский Е. В.* Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. – Мн.: «Армита–Маркетинг, Менеджмент», 2001. – С. 61.)

²¹¹ См.: *Загоруйко И. А.* Закономерности развития организационной структуры монополистической корпорации / И. А. Загоруйко, В. Н. Федоров // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 1989 – №4. – С. 28.

В 70-е годы XX столетия активная деятельность конгломератов по их диверсификации продолжилась была связана со стремлением приобретения активов в сферах электроники и телекоммуникаций. Но в 80-е годы XX века прибыли конгломератов стали неуклонно снижаться. Предприятия, входившие в конгломераты, показывали худшие результаты, чем независимые предприятия в тех же отраслях, а новые поглощения приносили лишь колоссальные убытки²¹².

Считаем, что в качестве основных недостатков конгломератов как формы интеграции субъектов хозяйствования, приводящих к падению эффективности, можно выделить: 1) избыточную диверсификацию, в результате чего наблюдается постепенное неуклонное снижение конкурентоспособности; 2) субоптимизацию — внутри конгломерата обычно преобладают стремления укреплять интегрированное взаимодействие, несмотря на слабую технологическую общность между хозяйствующими субъектами, входящими в конгломерат; при этом каждый участник стремится устанавливать наиболее выгодную для себя трансфертную цену, в результате продукция на выходе становится очень дорогостоящей и неконкурентоспособной; 3) мотивация управленческого персонала хозяйствующих субъектов, включаемых в конгломерат в порядке их поглощения: на эффективность работы менеджеров может оказать необратимое воздействие смена собственника или превращение их из собственников в наемных работников; 4) значительные средства, требуемые для приобретения мишеней поглощения — помимо оплаты рыночной стоимости субъекта хозяйствования требуется выплата премии акционерам за утрату контроля над поглощаемой компанией.

Известно, что «... наиболее устойчивыми оказываются вовсе не конгломераты, а концерны, представляющие собой комплексы предприятий взаимосвязанных отраслей. ... Устойчивость таких хозяйственных объединений обусловлена возрастанием автономии в движении значительной части капитала между различными сферами производства в рамках одного производственно-хозяйственного комплекса. Причем для руководства концерна сохранение его как такового в известном смысле является самоцелью, чего не скажешь о многих конгломератах»²¹³.

Концерн в советской экономической системе 70–80-х гг. XX столетия рассматривался как добровольное объединение предприятий, обладающее статусом юридического лица и осуществляющее совместную деятельность на осно-

²¹² По расчетам М. Портера, в первой половине 80-х годов поглощения конгломератами хозяйствующих субъектов в несвязанных отраслях заканчивались неудачей в 74% случаев (Цит. по: *Владимирова И. Г.* Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №6. – С. 117).

²¹³ *Загоруйко И. А.* Закономерности развития организационной структуры монополистической корпорации / И. А. Загоруйко, В. Н. Федоров // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 1989 – №4. – С. 28.

ве централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, природоохранной, внешнеэкономической и иной деятельности. Особое место концерны занимали в отраслях, имеющих базовое значение для жизнеобеспечения всей экономики, и в тех отраслях, для которых характерны замкнутые цепочки взаимосвязанных технологических процессов, глубокая внутренняя кооперация при производстве и реализации конечного продукта²¹⁴.

М. Диканский и В. Шильдкрут определяют концерн как «...объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, договоров об общности интересов, персональных (личных) уний²¹⁵, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества»²¹⁶. Некоторые авторы отождествляют концерн с монополистическим объединением. «Концерн, — пишет И. Зенин, — наиболее сложная и преобладающая форма монополистического объединения, в котором с помощью финансового контроля связываются в единый комплекс разнородные предприятия»²¹⁷. Такой подход представляется нам не совсем верным, поскольку не всякий концерн имеет целью ограничение конкуренции и завоевание участниками монопольного положения; многие концерны объединяют взаимосвязанных технологической цепочкой субъектов хозяйствования от добычи сырья до его глубокой переработки, и в этом случае вряд ли возможно формирование монополии.

Мы согласны с И. С. Шараповым, отмечающим прогрессивность концернов как экономической формы интеграции: «Образование концернов позволяет замкнуть все технические, технологические и экономические связи на выпуск конечной продукции, ориентированной на удовлетворение определенной совокупности общественных потребностей. В рамках концернов создается возможность более эффективного решения общих для всех родственных предприятий задач научно-технического прогресса, прогнозирования перспектив развития,

²¹⁴ Законодательно было определено, что субъекты хозяйствования имеют право объединяться в союзы, ассоциации, концерны в целях координации их деятельности, расширения возможностей в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Входящие в концерн субъекты хозяйствования не теряли юридической самостоятельности; запрещалось одновременное участие более чем в одном концерне. (О предприятиях и предпринимательской деятельности. Закон РСФСР. Ст. 13. ВВС РСФСР. 1990. № 30. Ст. 418.; О тезисах лекции по вопросам правового регулирования новых хозяйственных образований в экономике. Письмо Госарбитража РСФСР от 30 апреля 1991 г. № С-13-ОПР-174)

²¹⁵ Система участия – владение крупными пакетами акций различных компаний. Личная уния – взаимопредставительство финансовых магнатов в Советах директоров многих компаний и возникновение на этой основе центров контроля за деятельностью всех хозяйствующих субъектов (предприятий / фирм), в которых имеет место такое взаимопредставительство (См.: Акулов В. Б. Теория организации: учеб. пособие / Акулов В. Б., Рудаков М. Н. / Internet: http://media.karelia.ru/~resource/econ/Teor_org/intro.htm)

²¹⁶ Диканский М. Г. Международные монополии. Возникновение и развитие важнейших международных картелей / М. Г. Диканский, В. А. Шильдкрут. – М., 1966. – С. 6.

²¹⁷ Зенин И. Л. Гражданское и торговое право капиталистических государств. – М., 1992. – С. 62.

социализации и кооперирования, создания совместных заготовительных, инструментальных, вспомогательных производств, информационно-вычислительной базы, ... усиление демократизма хозяйственной деятельности, ориентация на сочетание отраслевых и территориальных форм организации производства»²¹⁸.

Концерн, как нам представляется, — прежде всего экономическое единство, структура централизованного типа. Единое управление — отличительный признак концерна. Организация, которая доминирует в концерне, может быть основным по отношению к другим структурам концерна обществом. При этом не исключается возможность функционирования концерна в организационно-правовой форме финансово-промышленной группы путем заключения договора о создании ФПГ и учреждения центральной компании. Следует подчеркнуть, что концерн отражает экономическое содержание интеграции, а холдинговые компании, финансово-промышленные группы являются организационно-правовыми формами выражения этого содержания.

В настоящем исследовании концерн понимается как форма организации взаимодействия субъектов хозяйствования путем централизации производственных, научно-технических, внешнеэкономических функций, финансовой и инвестиционной деятельности, а также сервисного, коммерческого обслуживания. Таким образом, интегрированные субъекты хозяйствования с жесткой структурой управления, централизацией производственных, научно-технических функций, регулированием финансовых потоков и инвестиций в экономическом понимании являются концернами.

В зависимости от характера интегрированного взаимодействия хозяйствующих субъектов различают вертикальный и горизонтальный концерн²¹⁹.

Деятельность концерна распространяется, как правило, на одну подотрасль экономики. В него могут входить предприятия одной или нескольких отраслей. Немногие наиболее крупные концерны охватывают всю отрасль²²⁰. Концерны, имеющие иностранные отделения, представляют собой международные концерны, при этом капиталовложения международных концернов могут быть как

²¹⁸ *Шарапов И. С.* Интеграция производства и ее роль в развитии основного хозяйственного звена: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. С. Шарапов. — Казань, 1989 — С. 17–18.

²¹⁹ Вертикальный концерн объединяет субъектов хозяйствования разных отраслей, связанных последовательностью технологического процесса производства готового продукта и предусматривает контроль властвующего предприятия над зависимыми предприятиями концерна. Горизонтальный концерн объединяет субъектов хозяйствования одной отрасли, производящих однородную продукцию или осуществляющих подобные стадии производства. Его образуют самостоятельные в правовом отношении, независимые хозяйствующие субъекты, объединенные под единым руководством на началах координации (См.: *Шиткина И. С.* Предпринимательские объединения: Учеб.–практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — С. 76; *Ленский Е. В.* Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. — Мн.: «Армита–Маркетинг, Менеджмент», 2001. — С. 59).

²²⁰ Например, в Германии концерн Siemens — электротехническую промышленность (См.: *Владимирова И. Г.* Организационные формы интеграции компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — №6. — С. 113–129).

транснациональными, так и трансконтинентальными²²¹.

Сформулируем основные особенности концернов: 1) это централизованный тип интегрированного взаимодействия; 1) концерн обычно является объединением производственного характера; 2) входящие в концерн субъекты хозяйствования номинально остаются самостоятельными юридическими лицами в форме акционерных или иных хозяйственных обществ или товариществ, а фактически подчинены единому центру; 3) в рамках концерна централизовано финансово-экономическое управление, проведение научно-технической политики, ценообразование, использование производственных мощностей, кадровая политика; 4) головная компания концерна организуется в виде холдинга (преимущественно смешанного) или на основе взаимодействия преобладающего и зависимых (ассоциированных) обществ; 5) деятельность концерна ориентирована на производство, поэтому в качестве головной выступает чаще всего производственная компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий; 6) в рамках данной формы полностью контролируется деятельность образующих ее хозяйствующих субъектов.

Добровольной договорной формой интеграции субъектов хозяйствования, распространенной чаще всего в сфере услуг — торговых, биржевых, патентных, страховых, транспортных — являются пулы. «Смысл такого объединения состоит в консолидации средств его участников для совместной эксплуатации определенной части рынка и распределения доходов в заранее определенной пропорции. ... В пулы могут вноситься как все доходы, так и согласованная их часть»²²². В договоре простого товарищества об организации пула должны быть установлены правила распределения общих расходов и прибыли между участниками пула. Прибыль, получаемая участниками пула, сначала поступает в общую долевую собственность участников, а уже затем распределяется между ними в соответствии с договором простого товарищества²²³.

Наиболее законодательно урегулированными в российской экономике являются страховые пулы. В Положении о страховом пуле последний определяется как добровольное объединение страховщиков, не являющееся юридическим лицом, создаваемое на основе соглашения между ними в целях обеспечения финансовой устойчивости страховых операций на условиях солидарной ответственности его участников за исполнение обязательств по договорам страхования,

²²¹ Крупные концерны объединяют от 10 до 100 и более хозяйствующих субъектов, включая производственные, научно-исследовательские, финансовые, сбытовые и другие фирмы. Например, General Motors объединяет 126 заводов в США, 13 в Канаде, производственные и сбытовые подразделения в 36 странах мира. Продукция концерна реализуется через собственные сбытовые сети и сети дилеров, составляющие более 15 тыс. фирм. (См.: *Ленский Е. В.* Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. — Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. — С. 60)

²²² Юридическая, энциклопедия / под ред. М. Ю. Тихомирова. — М., 1998. — С. 376.

²²³ См.: *Шиткина И. С.* Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юристъ, 2001. — С. 269.

заклученным от имени участников страхового пула²²⁴.

Считаем, что в качестве особенностей пулов можно выделить следующие: 1) принадлежность этой формы интеграции к одной из форм монополистических объединений хозяйствующих субъектов, разновидности картелей; 2) временный характер объединения; 3) установление в рамках пула правил распределения общих расходов и прибыли.

Консорциумом как формой интеграции субъектов хозяйствования признается временное добровольное договорное объединение сохраняющих юридическую самостоятельность участников, объединяющихся с целью осуществления какого-либо финансового или промышленного проекта по контракту с третьим лицом²²⁵. А. Фельдман определяет консорциум как временное объединение предприятий для решения одной (нескольких) определенной хозяйственной задачи, для чего создаются (на временной основе) единые органы управления с ограниченным набором централизуемых управленческих функций, а также с ограниченным объединением ресурсов²²⁶. Основная цель создания консорциумов — реализация крупномасштабных проектов, программ, выполнение заказа, когда по производственным, финансовым, техническим или иным причинам требуется объединение усилий нескольких коммерческих организаций: промышленных и (или) кредитно-финансовых²²⁷. В ряде конкретных целей и задач консорциумов Ю. Б. Винслав, В. Е. Дементьев и другие выделяют осуществление крупных инвестиционных, научно-технических, социальных и экологических проектов, требующих значительных финансовых и экономических ресурсов²²⁸. Подчеркивается возможность совместного проведения крупных финансовых операций по размещению займов, эмиссии акций²²⁹.

Консорциум не обладает статусом юридического лица; специальный порядок создания и регистрации объединений в форме консорциумов действующим законодательством не предусмотрен. В российском законодательстве отсутствует правовая регламентация консорциумов, что также характерно, как указывает И. Шиткина, для большинства зарубежных правовых систем. Европейской экономической комиссией ООН в 1973 и 1979 г. были разработаны руководства по составлению контрактов о создании консорциумов, которые носят рекомендатель-

²²⁴ См.: О страховом пуле. Положение. Утв. приказом Госстрахнадзора от 18 мая 1995 г. № 02–02/13

²²⁵ См.: Предпринимательское (хозяйственное) право / под ред. О. М. Олейник. М., 1999. – Т. 1. – С. 257.

²²⁶ См.: Фельдман А. Б. Управление корпоративным капиталом. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. – С. 113.

²²⁷ См.: Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.–практ. пособие / И. С. Шиткина. – М.: Юрист, 2001. – С. 262–263.

²²⁸ См.: Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Б. Винслав, В. Е. Дементьев, А. Ю. Мелентьев, Ю. В. Якушин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11–12. – С. 29.

²²⁹ См.: Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. – Мн.: «Армита–Маркетинг, Менеджмент», 2001. – С. 48.

ный характер²³⁰.

В международной и российской предпринимательской практике различают консорциумы двух видов, один из которых основан на договоре простого товарищества. В консорциуме в форме простого товарищества партнеры соединяют вклады, совместно несут хозяйственные риски от общей деятельности и распределяют полученную от этой деятельности прибыль. Это ассоциативный тип организации консорциума, именуемый также в международной практике «гражданским товариществом»²³¹. Другой вид консорциума, именуемый простым консорциумом, основан на сугубо обязательственных отношениях между партнерами и каждого из них с заказчиком. Партнеры простого консорциума несут ответственность непосредственно перед заказчиком и получают от него вознаграждение в соответствии с заключенными с ним договорами. Суть консорциального соглашения заключается в этом случае в управлении как координации действий партнеров для достижения согласованной цели.

На основании изложенного консорциум можно охарактеризовать следующими основными чертами: 1) согласованность цели участников в реализации крупного финансового или промышленного проекта; 2) временный характер создания, определяемый сроком договора или достижением поставленной цели — реализация конкретного проекта; 3) договорный характер взаимоотношений между участниками, между консорциумом и заказчиком, а также третьими лицами; 4) отсутствие статуса юридического лица; 5) сохранение партнерами, являющимися субъектами предпринимательской деятельности, юридической самостоятельности; 6) как правило, в рамках консорциума участниками не формируется никаких организационных структур, за исключением небольшого аппарата (например, совета директоров консорциума); 7) субъекты хозяйствования могут одновременно входить в состав нескольких консорциумов, т.к. могут участвовать в осуществлении нескольких проектов; 8) существенной чертой этой формы интеграции хозяйствующих субъектов становится интернационализация; современные консорциумы нередко носят характер межгосударственных (транснациональных)²³²; создаются консорциумы нового типа, в которых в

²³⁰ См.: Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — С. 262.

²³¹ Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е.А. Васильева. М., 1993. — С. 361.

²³² Консорциум, возглавляемый компанией «Бритиш петролеум» и корпорацией «Амоко», в состав которого входят нефтедобывающие и перерабатывающие компании США, Англии, России, Азербайджана и других стран Каспийского моря. (См.: Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. — М.: Юрист, 2001. — С. 264); Западноевропейский авиастроительный консорциум Airbus Industry, созданный еще в середине 60-х годов XX столетия и контролирующий порядка 30% рынка гражданских реактивных самолетов. Участниками консорциума выступили 4 ведущие авиастроительные компании Западной Европы: Aerospatiale (Франция), Daimler Chrysler Aerospace (Германия), British Aerospace (Великобритания) и CASA (Испания). Целью создания консорциума явилось проектирование и изготовление самолетов. Причем каждый из участников самостоятельно финансировал свою часть работы по НИОКР и производству самолетов, пропорцио-

качестве участников выступают целые государства²³³.

Считаем, что интеграция хозяйствующих субъектов в форме консорциума приемлема в случае исполнения срочных и дорогостоящих заказов и проектов, требующих консолидации усилий и средств научно-технических, производственных, обслуживающих и финансовых кропаний, способных совместно решить поставленную задачу; характерным для современных типов консорциумов является совместное проведение НИОКР и геологоразведочных работ²³⁴.

С 80-х гг. XX века получила развитие новая форма интеграции субъектов хозяйствования — стратегические альянсы. Стратегический альянс является формой межфирменного взаимодействия сохраняющих самостоятельность субъектов хозяйствования на основе объединения исключительно взаимодополняемых специфических активов»²³⁵. Речь идет о новом типе интегрированных научно-производственно-финансовых структур, где общая собственность распространяется лишь на нематериальные активы — технологии, ноу-хау, маркетинговые сбытовые и лоббистские каналы, где нет ни материнской, ни дочерних компаний. Первоначальным видом стратегических альянсов были консорциумы как временные объединения предприятий для решения конкретных инвестиционных задач в течение определенного периода времени. До 80-х гг. XX столетия альянсы были наиболее распространены в банковской сфере. Затем получили распространение научно-технические альянсы — устойчивые объединения хозяйствующих субъектов в сфере производства и НИИ для совместного финансирования и проведения НИОКР. Каждый из участников альянса вносит свой вклад в виде материальных и интеллектуальных ресурсов и получает свою долю во вновь созданной интеллектуальной собственности. Управление осуществляется либо одним из ведущих членов альянса, либо специально созданным координационным комитетом²³⁶. В 90-х гг. XX столетия

нально доле его участия в консорциуме. Консорциум имеет и собственный центральный управляющий аппарат, насчитывающий 2700 человек, занимающихся вопросами управления, маркетинга, сбыта и послепродажного обслуживания самолетов (См.: *Колпаков С.* Организация международных консорциумов в авиапромышленности: мировой опыт и уроки для России / С. С. Колпаков // *Российский экономический журнал*. — 1999. — №2. — С. 67-70).

²³³ Международный консорциум спутниковой связи ИНТЕЛСАТ — это совместный проект, в котором участвуют правительства разных стран, вкладывающие в него капитал и владеющие его акциями в количестве, пропорциональном их предполагаемому использованию системы (См.: *Владимирова И. Г.* Организационные формы интеграции компаний // *Менеджмент в России и за рубежом*. — 1999. — №6. — С. 119)

²³⁴ Примером может служить консорциум нефтедобывающих компаний: Бритиш Петролеум, Шелл, Амко, Шеврон, Туркиш Петролеум, осуществлявших совместно с Государственной нефтяной компанией Азербайджана и российским АО «Лукойл» разработку нефтяных месторождений Азери и Чираг на шельфе Каспийского моря. (См.: *Ленский Е. В.* Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. — Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. — С. 49.)

²³⁵ *Петрова И. А.* Институциональная природа стратегического альянса / Автореф. канд. экон. наук — Волгоград, 2004. — С. 8.

²³⁶ В научно-технических альянсах участвовали Siemens, Bosch, IBM [и др.] (См.: *Смыков В. В.* Конкурентные преимущества стратегических альянсов // *Евразийский международный научно-аналитический журнал Проблемы современной экономики*. — № 1(9)).

стратегические альянсы изменяют сам характер интеграции: они совмещают сотрудничество и партнерство в развитии существующих и формировании новых рынков с ожесточенной конкуренцией в глобальных масштабах²³⁷. В некоторых работах подчеркивается, что стратегические альянсы создают новую структуру рынков и транзакционных издержек²³⁸.

Анализ экономической литературы позволяет выделить основные типы стратегических альянсов как прогрессивной формы интеграции субъектов хозяйствования: 1) научно-технические альянсы — имеют целью совместное проведение фундаментальных НИОКР, коммерциализацию их результатов, соответствующее разделение рисков и инвестиций, взаимный доступ к новым технологиям; в этих альянсах участвуют как коммерческие, так и некоммерческие организации, главным образом из развитых стран²³⁹; такие альянсы преобразуют национальную инновационную систему²⁴⁰; 2) производственные альянсы — имеют целью освоение технологических компетенций других компаний в процессе совместной организации производства новой продукции и выработки общих стандартов и стратегии отбора поставщиков; позволяют получить экономию на масштабах производства, диверсификации продукции, перенять организационную и управленческую культуру²⁴¹; 3) наибольшее распространение получили маркетинговые альянсы для совместного исследования рынка и организации сбыта продукции; зарубежные ТНК заинтересованы в использовании лоббистских возможностей российских фирм, которые обладают знанием местных рынков и опытом работы в нестабильных социально-экономических условиях²⁴².

²³⁷ В 90-х гг. промышленные корпорации Японии заключили более 7 000 сделок о создании стратегических альянсов с компаниями США, ЕС и Китая. В ряде случаев эти альянсы создавали новые промышленные стандарты, обеспечивающие совместимость их комплектующих и в то же время создающие входные барьеры для конкурентов (См.: *Смыков В. В.* Конкурентные преимущества стратегических альянсов // Евразийский международный научно-аналитический журнал Проблемы современной экономики. — № 1(9)).

²³⁸ См.: *Fellenstein C. Wood R.* Exploring e-commerce, global e-business and e-societies Upper Saddle R. (NJ), 2000.

²³⁹ Примером могут служить альянсы Mitsubishi и Lockheed по разработке нового истребителя, Peugeot-Citroen и Toyota — по созданию нового автомобиля, ряд альянсов в биотехнологии, электронике и т.д. (См.: *Смыков В. В.* Конкурентные преимущества стратегических альянсов // Евразийский международный научно-аналитический журнал Проблемы современной экономики. — № 1(9)).

²⁴⁰ См.: *Remoe S.* Dynamising national innovation systems. — Paris, OECD, 2002. — 96 p.; *Innovative clusters: drivers of national innovation systems.* — Paris, OECD, 2002.

²⁴¹ Согласно UNCTAD (ЮНКТАД, Конференция ООН по торговле и развитию), общее число технологических альянсов (в области производства новых материалов, информационных технологий и биотехнологий) увеличилось с 526 в 1980 году до 4512 в 1995 году, т.е. почти в 9 раз. (См.: *Ленский Е. В.* Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. — Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. — С. 49.)

²⁴² Примером российского маркетингового альянса является соглашение Алроса (26% мирового рынка) с ТНК Де Биерс о продаже алмазов на мировом рынке. Важное значение имеет сотрудничество ОАО «Туполев», Авиаэкспорта, Ульяновского авиазавода, компании «Siropco», республиканских и российских государственных структур по организации лизинга самолетов ТУ-214 и их экспорта за рубеж (с двигателями Rolls-Royce) (См.: *Смыков В. В.* Конкурентные преимущества стратегических альянсов // Евразийский международный научно-аналитический журнал Проблемы современной экономики. — № 1(9)).

В качестве особенностей стратегических альянсов можно выделить следующие: 1) это соглашения о сотрудничестве, идущие дальше обычных контрактных отношений; 2) основаны на заключении среднесрочных или долгосрочных, двусторонних или многосторонних соглашений; 3) в стратегический альянс могут вступать не только поставщики и клиенты, но и конкуренты²⁴³; 4) в рамках стратегических альянсов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности, что позволяет им согласовать их долгосрочные партнерские отношения с выгодой для каждого участника; 5) стратегические альянсы создаются на основе горизонтальной интеграции, а также между хозяйствующими субъектами, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом; 6) не является самостоятельным юридическим лицом; 7) субъекты хозяйствования могут быть участниками множества стратегических альянсов; 8) достаточно подвижны, свободны для партнеров, более ориентированы в будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг; 9) альянсы создаются на определенный срок, они распадаются, когда необходимость в объединении отпадает; 10) альянсы оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся субъекты хозяйствования направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга; 11) наименее ограничиваемая в законодательном порядке форма интеграции.

Считаем, что к числу главных преимуществ этой формы интеграции относятся разделение затрат и рисков, связанных с освоением новых видов продукции, технологий и рынков. Объединение и перераспределение заказов на однородную продукцию позволяет полнее загрузить мощности и реализовать экономиию на масштабе. Сокращается продолжительность научно-производственного и маркетингового цикла, облегчается доступ к зарубежным рынкам и каналам сбыта продукции. Условиями эффективного стратегического альянса являются долгосрочное планирование, координация политики, укрепляющие доверие партнеров, и стремление к сотрудничеству высшего и среднего менеджмента. Среди недостатков стратегических альянсов следует отметить сложность координации деятельности самостоятельных хозяйствующих субъектов. Будучи в значительной степени независимыми, партнеры в состоянии принимать решения, неоптимальные в плане интересов стратегического альянса в целом. Его участники постоянно вынуждены находить формы разрешения

²⁴³ Например, Marks&Spencer заключила неформальные стратегические союзы со многими поставщиками товаров; в другом случае Grundig и Philips объединили свои усилия в области видеозаписи, Honda и Rover – в мобильной связи (См.: *Владимирова И. Г.* Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. –1999. –№6. – С. 125).

противоречий между задачами, стоящими перед стратегическим альянсом в целом и отдельными его партнерами. И. Петрова в этой связи отмечает: «... альянс как неполный отношенческий контракт характеризуется постоянно меняющимися условиями взаимодействия с одной стороны. Крайне сложно установить результат взаимодействия, реальную ценность вклада каждого из партнеров, что опосредует высокие трансакционные издержки последующей адаптации и разграничения прав собственности»²⁴⁴

Рассмотренные разновидности объединений не являются специфическими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности; различие между ними лежит в экономической плоскости — в зависимости от направления и глубины интеграции, централизации производственно-хозяйственных и управленческих функций, делегирования полномочий и ответственности отдельных участников, в зависимости от целей интеграции и сроков создания объединения.

Экономические формы интеграции субъектов хозяйствования реализуются, как следует из российского законодательства, путем создания нескольких правовых форм объединений юридических лиц: объединений в форме ассоциаций и союзов (ст. 121–123 ГК РФ)²⁴⁵, некоммерческих партнерств (ст. 11–12 Федерального закона «О некоммерческих организациях»)²⁴⁶; объединений, основанные на договоре простого товарищества (ст. 1041 ГК РФ), в том числе негласные товарищества (ст. 1054 ГК РФ)²⁴⁷; объединений в форме акционерных обществ с дочерними обществами (п. 1 ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах»)²⁴⁸; холдинговых компаний и финансовых холдинговых компаний (Указ Президента РФ «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий»)²⁴⁹; финансово-промышленных групп (ст. 1 Федерального закона «О финансово-промышленных группах»)²⁵⁰;

Основные аспекты экономико-правового регулирования в российской экономике указанных правовых форм предпринимательских объединений, особен-

²⁴⁴ Петрова И. А. Институциональная природа стратегического альянса / Автореф. канд. экон. наук — Волгоград, 2004. — С. 22.

²⁴⁵ См.: Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая. Официальный текст — М.: ИНФРА-М—НОРМА, 2004.

²⁴⁶ См.: О некоммерческих организациях. Федеральный закон. от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ.

²⁴⁷ См.: Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая и вторая. Официальный текст — М.: ИНФРА-М—НОРМА, 2004.

²⁴⁸ См.: Об акционерных обществах. Федеральный закон от 26.01.1995 г. № 208-ФЗ (в ред. ФЗ от 13.06.1996 г. № 65-ФЗ, от 24.05.1999 г. № 101-ФЗ, от 7.08.2001 г. № 120-ФЗ, от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ, от 31.10.2002 г. № 134-ФЗ, от 27.02.2003 г. № 29-ФЗ)

²⁴⁹ См.: Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества. Утверждено Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392 (САПП РФ. 1992. № 21. Ст. 1731).

²⁵⁰ См.: О финансово-промышленных группах. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ. (Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 49. Ст. 4697).

ности их создания и функционирования проанализированы в приложении (см. Приложение 4).

Проведенный анализ позволяет представить сравнительную характеристику экономических форм интеграции хозяйствующих субъектов (см. табл. 4, 5).

Таблица 4

**Сравнительная характеристика основных форм интеграции
хозяйствующих субъектов**

Классификационный признак	Картель	Синдикат	Трест	Конгломерат	Концерн	Пул	Консорциум	Стратегический альянс
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. По степени юридической самостоятельности	сохранение	сохранение	потеря	возможность как сохранения так и потери	возможность как сохранения так и потери	сохранение	сохранение	сохранение
2. По наличию производственной общности	наличие	наличие	наличие	отсутствие	наличие	не является обязательной	не является обязательной	не является обязательной
3. По степени централизации деятельности	интеграция отдельных сфер	интеграция отдельных сфер	интеграция большинства сфер	интеграция отдельных сфер	интеграция большинства сфер	интеграция отдельных сфер	интеграция отдельных сфер	интеграция отдельных сфер

Таблица 5

**Матрица взаимосвязи централизуемых сфер деятельности и экономических
форм интеграции хозяйствующих субъектов**

Экономическая форма Сфера деятельности	Картель	Синдикат	Трест	Конгломерат	Концерн	Пул	Консорциум	Стратегический альянс
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Добыча	—		+	—	+	—	—	—
2. Транспортировка	—		+	—	+	—	—	—
3. Производство	—	—	+	—	+	—	—	—
4. Снабжение	—	+	+	—	+	—		—
5. Сбыт	+	+	+	—	+	—	—	—
6. Маркетинг	+	+	+	—	+	—	—	—
7. Финансы	—	—	+	+	+	+	—	—
8. Учет	—	—	+	+	+	—	—	—
9. Управление	—		+	—	—	—	+	+
10. Бизнес-планирование	—	+	+	+	+	—	+	+
11. Инновации, НИОКР	—	—	—	—	—	—	+	+

Классификацию организационно-экономических форм интеграции субъектов хозяйствования в динамическом (генетическом) аспекте можно построить

по четырем основным признакам, с определенной степенью адекватности отражающим современную ситуацию в области интеграционного сотрудничества российских производственных предприятий:

– по продолжительности в зависимости от целей интеграции субъектов хозяйствования: а) временная (краткосрочная), при которой определяющим моментом является спекулятивный характер интеграции — пул (ринг), консорциум, спекулятивный конгломерат; б) постоянная (долгосрочная), приобретающая стратегический характер, повышение стабильности интегрированной структуры, ее адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования, развитие инноваций производства, сохранение и увеличение доли на рынках — картель, синдикат, трест, концерн, устойчивый конгломерат;

– по способу реализации в зависимости от типа экономической системы: а) командно-административная — осуществляется органами государственной власти путем навязывания «сверху» партнеров по производственно-хозяйственной деятельности, не всегда учитывая экономическую целесообразность данного объединения²⁵¹. «Свобода выбора хозяйствующими субъектами каналов взаимосвязей с поставщиками и потребителями, — как указывает Е. Данилова, — жестко ограничивается центром, который разрушает рыночные структуры, обладая исключительным правом принимать решения о создании или ликвидации предприятий, их размере, оснащении факторами производства (так называемая «карточная» система материально-технического снабжения), масштабах и формах их деятельности, устанавливать цены на произведенную продукцию»²⁵²; характерна для стран с командно-административной системой; б) рыночная — осуществляется путем «интеграции снизу», то есть поиск партнера по интеграции осуществляется самостоятельно хозяйствующим субъектом на рынке; государство использует административные и экономические меры в основном с целью недопущения монопольного положения тех или иных интегрированных образований на рынке; интеграция осуществляется под влиянием

²⁵¹ Сравнивая проблемы формирования интегрированных структур по инициативе «сверху» и «снизу», М. Кузык и Ю. Симачев приходят к выводу о том, что представители участников первых гораздо чаще отмечали в качестве одной из основных трудностей конфликт интересов потенциальных членов объединения; на данную трудность указала также почти половина руководителей предприятий-неучастников, интеграция которых в большинстве случаев инициируется органами госвласти. Возникновение конфликтов между партнерами по объединению в большей мере характерно для интегрированных структур, созданных по инициативе «сверху», чем для объединений, инициированных «снизу»: о наличии таких противоречий применительно к первым сообщили около двух третей (63%), применительно ко вторым — лишь четверть респондентов. Данная ситуация объясняется, на их взгляд, тем, что интеграция хозяйствующих субъектов, проводимая по инициативе органов государственной власти «... нередко не соответствует интересам отдельных предприятий и ставит их в заведомо невыгодное положение по отношению к другим участникам создаваемого корпоративного объединения» (См.: Кузык М. Проблемы стимулирования интеграционных процессов в государственном секторе промышленности / М. Г. Кузык, Ю. В. Симачев // Российский экономический журнал. — 2003. — № 4. — С. 38).

²⁵² Данилова Е. В. Интеграционные процессы в агропромышленной сфере стран западной и восточной Европы // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. — 1991. — № 2. — С. 24-25.

рыночных факторов; характерна для экономически развитых государств;

– по наличию положительного синергетического эффекта: а) формальная — обуславливает выгоды для всех сторон, участвующих в интеграции, но при этом не ставится задача стратегического сотрудничества или не удается достичь синергетического эффекта; б) реальная — приводит к возникновению положительных синергетических эффектов при совместном функционировании хозяйствующих субъектов в интегрированной структуре или сопряженных систем хозяйствующих субъектов и системы более высокого уровня;

– по характеру оформления интеграции субъектов хозяйствования: а) институциональная — завершается созданием юридического лица, сопровождается увеличением размеров производства, его концентрацией и диверсификацией, налаживанием разнообразных связей в крупных производственно-хозяйственных комплексах; связи из внешних становятся внутренними, более активно регулируемые; квазиинтеграция (от лат. «quasi» — как будто) — не столь ярко выраженная, как институциональный; предприятия, не производящие конечную продукцию и не имеющие поэтому достаточной самостоятельности на рынке, работают на заказ по заданию крупных фирм, превращаясь тем самым в своеобразные придатки крупных корпораций. Такая форма интеграции субъектов хозяйствования получила название «квазиинтеграция»²⁵³.

Каждая из рассмотренных экономических форм интеграции может быть осуществлена различными методами. В российской и зарубежной специальной литературе исследуются в основном объединения (слияния или поглощения) и соглашения (союзы) методы (способы) как методы (способы) образования интегрированных структур²⁵⁴.

«Крупное предприятие, — пишет Р. Барр, — может быть порождено поглощением одного или нескольких предприятий другим или же слиянием нескольких предприятий, в результате чего создается новое предприятие. Во всех этих случаях создатели крупного предприятия оперируют уже существующими средствами производства, оборудованием, производственными помещениями. Им предстоит рационализировать производственный аппарат, перераспределить производительные силы, осуществить концентрацию или решить пробле-

²⁵³ См.: Киришин И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин. - Казань, 1990. - С. 21.

²⁵⁴ Если обратиться к опыту других стран можно выявить разнообразные способы межфирменного сотрудничества, предполагающее создание совместных предприятий, стратегических альянсов, партнерств, исследовательских пактов, консорциумов, заключение лицензионных соглашений, проведение совместных производственно-сбытовых мероприятий. Выбор конкретного способа зависит от конкретных стратегических установок субъектов хозяйствования, экономической политики, общеэкономической ситуации (См.: California Management Review. — 1987. — Vol. 30. — №1. — Р. 71-72; Баришников А. С. Договорные объединения // Вестник Ленинградского университета. Сер. 5, Экономика. Вып. 1 (№5). — 1990. — С. 81-82).

мы специализации»²⁵⁵.

– под слиянием понимается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур; вновь созданная компания берет под свой контроль и управление все активы и обязательства входящих в нее хозяйствующих субъектов, после чего последние распускаются²⁵⁶. Если компания А объединяется с компаниями В и С, то в результате на рынке может появиться новая компания D ($D = A + B + C$), а все остальные ликвидируются;

– поглощение рассматривается как форма слияния, предполагающая, что поглощающая фирма остается юридическим лицом, а поглощаемая ликвидируется, передавая при этом первой все имущество, обязательства, долги. Чаще всего поглощение происходит принудительно²⁵⁷. Происходит прекращение деятельности одного или нескольких хозяйствующих субъектов с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются ($A = A + B + C$). Таким образом, основное различие этих понятий проходит по критерию добровольности или принудительности объединения.

Однако существуют определенные различия в толковании данных понятий в российском законодательстве и зарубежной теории и практике. В соответствии с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом²⁵⁸. Следовательно, необходимым условием оформления сделки слияния хозяйствующих субъектов является появление нового юридического лица, при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, утрачивающих полностью свое самостоятельное существование. Новая компания берет под свой контроль и управление все активы и обязательства перед клиентами компаний — своих составных частей, после чего последние распускаются. В соответствии же с общепринятыми за рубежом подходами под слия-

²⁵⁵ *Барр Р.* Политическая экономия: В 2-х тт. – Т. I. Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – С. 388–389.

²⁵⁶ См.: *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – С. 319–320.

²⁵⁷ См.: *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – С. 251.

²⁵⁸ В российском законодательстве (ст. 57 ГК РФ) предусмотрены следующие методы реорганизации юридического лица: 1) слияние, 2) присоединение, 3) разделение, 4) выделение, 5) преобразование; с четким определением изменения статуса юридического лица. Из них только два метода – слияние и присоединение – по отдельным признакам могут быть отнесены к способам интеграции субъектов хозяйствования. Под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Следовательно, необходимым условием оформления сделки слияния компаний является появление нового юридического лица, при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, утрачивающих полностью свое самостоятельное существование. Новая компания берет под свой контроль и управление все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей, после чего последние распускаются. (См.: Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая и вторая. Официальный текст – М.: ИНФРА-М–НОРМА, 2004).

нием подразумевается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование. В российском законодательстве этот случай попадает под термин «присоединение», подразумевающий, что происходит прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются ($A = A + B + C$)

– соглашение (союз) представляет собой особое организационно-экономическое единство ряда субъектов хозяйствования, сотрудничающих ради определенной цели и договорившихся между собой о модификации внутренних расчетных цен, особом порядке распределения конечного дохода, о соединении части своих средств и усилий для выполнения отдельных проектов и т. п. Формальным признаком договорного объединения является также наличие определенных органов управления: собрание уполномоченных, совет объединения, дирекция²⁵⁹. Характерен вывод о специфике соглашения как попытки «... наиболее рационально воспроизвести внутрифирменные связи вне формальных организационных рамок концерна»²⁶⁰. В ходе такого сотрудничества нередко осуществляется в той или иной мере подавление организационно-экономической самостоятельности контрагентов, формально остающихся независимыми: жесткие ограничения по сбыту продукции, введение трансфертных цен, контроль технологии и т. п.

Необходимость использования наряду с традиционными методами интеграции хозяйствующих субъектов, основанными на полном организационном слиянии (поглощении), других способов — соглашений (союзов) — осознается отечественными экономистами в 80-х гг. XX столетия. Так, Л. Абалкин пишет о возможности разных типов добровольных объединений, ассоциаций производителей для выполнения совместных функций²⁶¹. В работах Ю. Субоцкого и

²⁵⁹ В правовой трактовке под соглашением (союзом) хозяйствующих субъектов следует понимать координацию деятельности посредством установления гражданско-правовых отношений с целью углубления взаимодействия и развития связей; получения прибыли; координации деятельности по ее получению или в иных целях. Участниками соглашения (союза) являются не менее двух хозяйствующих субъектов, которые имеют имущество в собственности, причем в результате соглашения количество участников не сокращается и их юридический статус не меняется. Образованная посредством соглашения (союза) интегрированная структура, как правило, определяет управляющий орган, в качестве которого может выступать учрежденный совместно орган или один из участников, и наделяет его правом оказывать влияние на координацию деятельности и принятие решений в силу преобладающего участия, на основе договора или в силу других оснований. (См.: Додонова С. В. Интегрированные объединения экономических субъектов // Вестник Финансовой Академии при Правительстве РФ. – 2003. – №1(25). – С.42. - <http://www.vestnik.fa.ru>)

²⁶⁰ Шебанов А. Западная Европа – формы хозяйственных связей на частнопредпринимательском уровне / А. Шебанов, В. Капустин // Мировая экономика и международные отношения. – 1986. – № 1. – С. 54.

²⁶¹ См.: Абалкин Л. Перестройка управления экономикой – продолжение дела Октябрьской революции / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1987. – №12. – С. 7.

Ю. Ширяева сделан вывод о развитии концентрации и путем создания объединений, и путем развития кооперации, т.е. создания связей на основе соглашений кооперации, в том числе межотраслевых²⁶². И. Буздалов отмечает расширяющийся процесс включения в различные формы совместной деятельности целых коллективов предприятий, в том числе государственных²⁶³. Разрабатываются методы управления научно-техническими программами, обеспечивающими создание и практическую реализацию системы договорных отношений (генеральных соглашений, многосторонних договоров), в том числе с существенными полномочиями головной организации (централизованное соглашение)²⁶⁴. Мы согласны с Р. Барром в том, что «... тенденция к объединению путем соглашения между предприятиями, которые, однако, сохраняют свою юридическую и экономическую независимость ... является характерным феноменом производственных структур в современной экономике»²⁶⁵. Исторический опыт подтверждает тенденцию развития таких нетрадиционных методов интеграции субъектов хозяйствования, причем усиление этой тенденции, как указывает А. Барышников, обычно совпадало с расширением применения экономических методов управления экономикой²⁶⁶. Считаем, что создание объединения методом заключения соглашения инспирируется главным образом стремлением к максимальной эффективности, которая может быть достигнута либо увеличением производительности на предприятиях, участвующих в интегрированной структуре посредством соглашения (союза), либо мощным воздействием на рынок, либо тем и другим вместе.

Каким же образом тогда можно понимать сохранение самостоятельности интегрируемых субъектов хозяйствования, которое хотя и не специфическим, но обязательным признаком соглашения (союза)? На наш взгляд, вступая в любое объединение, предприятие в принципе не может сохранить свою самостоятельность абсолютно такой же, как и до этого вступления. Входя при соблюдении необходимых демократических процедур в любое объединение, в том числе в основанное на соглашении децентрализованного типа, предприятие передает ему решение части этих вопросов и тем самым изменяет свою самостоя-

²⁶² См.: *Субоцкий Ю.* Концентрация промышленного производства на основе кооперирования // Вопросы экономики, 1977. – №5. – С. 62; *Ширяев Ю. С.* Международные производственные системы. – М., 1981.

²⁶³ См.: *Буздалов И.* Кооперация и демократические преобразования в экономике // Вопросы экономики. – 1987. – №12. – С. 99.

²⁶⁴ См.: Управление научно-техническими программами / под ред. Д. Н. Бобрышева. М., – 1986; *Моторыгин Б.* Договорные отношения в управлении научно-техническими программами / Б. Моторыгин, Т. Слетова, В. Дюкарев // Вопросы экономики. – 1985. – №8.

²⁶⁵ *Барр Р.* Политическая экономия: В 2-х тт. – Т. I. Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – 608 С. – С. 396

²⁶⁶ См.: *Барышников А. С.* Договорные объединения // Вестник Ленинградского университета. Сер. 5, Экономика. Вып. 1 (№5). – 1990. – С. 80-89. – С. 81.

тельность²⁶⁷. Следует учитывать, что постепенное усиление административных методов (централизации) выхолащивает демократические основы деятельности соглашений (союзов) хозяйствующих субъектов, но не мешает их функционированию как объединений участников частично централизованного или централизованного типа²⁶⁸. Вместе с тем понятно, что добровольность объединения не может реализовываться вне принципов демократического централизма. «Решения, — пишет А. Барышников, — принятые большинством голосов на собрании уполномоченных договорного объединения, обязательны для всех его членов, включая и несогласных с этими решениями»²⁶⁹.

Построенные классификации позволяют с известной долей условности выявить взаимосвязь организационно-экономических форм интеграции субъектов хозяйствования в зависимости от типа (вида) интеграции, метода (способа) их образования; продолжительности функционирования в зависимости от целей интеграции (постоянные или временные) (см. табл. 6).

Таблица 6

Матрица взаимосвязи основных методов, типов (видов) и организационных форм интеграции субъектов хозяйствования

		Метод интеграции					
		Соглашение (союз)			Объединение (слияние или поглощение)		
Тип интегрированного взаимодействия		Децентрализованное	Частично централизованное (гибридное)	Централизованное	Децентрализованное	Частично централизованное (гибридное)	Централизованное
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Экономическая форма интеграции	Временная (краткосрочная)	Пул	Консорциум Стратегический альянс	—	Спекулятивный конгломерат	Спекулятивный конгломерат с частичным перераспределением средств	—
		(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
	Постоянная (долгосрочная)	Картель	Синдикат	Трест	Децентрализованный концерн	Устойчивый конгломерат	Концерн

²⁶⁷ Например, даже простое разграничение направлений реализации продукции предприятий, участвующих в работе договорного объединения, означает определенное ограничение их самостоятельности. Причем решение о таком разграничении может проводиться в жизнь и при несогласии отдельных участников.

²⁶⁸ Характерны в этом отношении данные, которые приводит В. Маневич, о постепенном перерождении синдикатов к концу 20-х годов XX столетия из добровольных соглашений в централизованные административные инстанции. Другими словами, синдикат как добровольное соглашение (союз) не является гарантом добровольности. (См.: Маневич В. Кредитно-финансовая система НЭПа и кредитная реформа 1930 г. // Вопросы экономики, 1988. — № 7. — С. 69.)

²⁶⁹ Барышников А. С. Договорные объединения // Вестник Ленинградского университета. Сер. 5, Экономика. Вып. 1 (№5). — 1990. — С. 83.

Представленная типология в обобщенном виде позволяет целостно представить возможные направления осуществления интеграции хозяйствующих субъектов и характеризует комплексную взаимообусловленность свойственных для современной российской экономики типов (видов) и форм интеграции. Практическая значимость матричного анализа заключается в возможности провести качественный системный анализ потенциальных типов (видов), организационных форм и методов (способов) интеграции и их взаимосвязи в деле построения интегрированной структуры.

Полная централизация означает централизацию всех функций в трестах (9), включая управление производством концернах (12), частичная (гибридная) — централизацию отдельных функций: сбыта — в синдикатах (8), финансов — в сравнительно прочно организованных (устойчивых) конгломератах (11), в которых происходит административное перераспределение финансовых ресурсов между подразделениями на безвозмездной основе. В конгломератах, носящих сугубо спекулятивный характер и не ставящих задачей сохранение интеграции как таковой (4), происходит изъятие в виде рентных платежей части прибыли у входящих в состав объединений хозяйствующих субъектов. Такие конгломераты отнесены нами к числу временных (краткосрочных) форм интеграции, в данном случае — операций с ценными бумагами. Временное объединение централизованного типа (вида) (6), по-видимому, невозможно, поскольку централизация требует стабильности. В то же время гипотетически возможно временное соглашение (союз) (3), хотя при современном законодательстве развитие экономических форм интеграции явно не пошло по этому пути. Возможно и частично централизованное временное объединение (5), например спекулятивный конгломерат с частичным перераспределением средств. В ячейку (11) наряду с относительно устойчивыми конгломератами попадают и реально существующие концерны, в которых допускается внутренняя конкуренция (при отсутствии, скажем, у отделений производственных планов в натуральном выражении)²⁷⁰. Наконец, перспективной представляется модель постоянного объединения с децентрализованной структурой (10). Это может быть, к примеру, концерн, входящие в состав которого подразделения отчисляют часть прибыли в общий фонд, причем расширение их производства осуществляется на кредитной основе за счет средств данного фонда, т. е. концерн, допускающий, насколько возможно, децентрализацию.

Описанные взаимосвязи типов (видов), экономических форм и методов

²⁷⁰ Примером может служить компания «Хьюлетт-Паккард», торговая сеть которой не обязана принимать к сбыту продукцию, предлагаемую отделениями, если она того не желает. Об этом и других примерах компаний, допускающих внутреннюю конкуренцию. (См.: Питерс Т. Уотермен Р. В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен. — М., 1986. — С. 273–275).

(способов) интеграции хозяйствующих субъектов в зависимости от целей интеграции (постоянные или временные объединения) отражают особенности современной динамики экономического развития, характеризующегося ускорением НТП, интенсификацией производства, изменчивостью спроса на основную продукцию, возрастанием неустойчивости в отношениях между регионами. Экономические формы интеграции дополняют друг друга, дают возможность реализовать преимущества современного производства, обеспечить целостность технологического процесса и гибкость при адаптации к изменениям российской экономики.

ГЛАВА 2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1. Особенности развития российских интегрированных структур реального сектора экономики

Образование интегрированных промышленных структур является важнейшей тенденцией развития хозяйственных связей в современной экономике России, определяемой с одной стороны наследственностью планово-административной экономической системы, с другой — общей интеграционной тенденцией в мировой экономике.

Переход от административно-командной к рыночной экономике потребовал отказа от централизованного планирования, при которой, как отмечают В. Макаров и Г. Клейнер, невысокая степень интеграции компенсировалась излишней централизацией функций²⁷¹.

Первой попыткой усиления производственно-хозяйственных связей было создание промышленных и производственных объединений. Ряд производственных объединений был образован по принципу вертикальной интеграции, что давало возможность концентрации производства, централизации функций материально-технического снабжения, сбыта продукции, изучения рынка. Однако их самостоятельность была крайне ограниченной. В частности, В. Н. Петухов указывает, что деятельность многих крупных предприятий в рамках технологических связей была чрезмерно регламентирована, и по своему правовому положению они являлись лишь производственными единицами²⁷². Кроме того, про-

²⁷¹ См.: Макаров В. Бартер в России: институциональный этап / Макаров В., Клейнер Г. // Вопросы экономики. - 1999. - №4. - с. 91.

²⁷² См.: Петухов В. Н. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика: Научно-практическое пособие. - М.: Городец, 1999. - с. 22-24.

изводственные объединения подчинялись либо промышленным объединениям, либо министерствам, что также сужало возможность разработки собственной стратегии, совершенствования производства, хозяйственной инициативы²⁷³.

В условиях централизованного планирования эффективность взаимодействия хозяйствующих субъектов снижалась по причине безальтернативности каналов снабжения, низкой кооперации в развитии совместных инновационных проектов²⁷⁴. Кроме того, как указывает Д. Старк, в социалистической экономике взаимодействие поставщиков и потребителей характеризовалось высокими транзакционными издержками, поскольку существовавший дефицит требовал создания неформальных групп, способных заключать сделки с теми, кто имел доступ к снабжению²⁷⁵. Дефицит порождал такие проблемы, как несвоевременные поставки сырья и комплектующих, что приводило к остановкам производства, распространявшееся на всю производственную цепочку предприятий. Следует согласиться с Т. Эггертссоном в том, что в рамках централизованного планирования обеспечить эффективное управление экономикой можно лишь при условиях: 1) преобладания предприятий со значительной экономией от масштаба производства; 2) процесс производства включает ограниченное количество стадий по вертикали; 3) конечная продукция обладает сравнительно малым числом качественных параметров²⁷⁶. В то же время набирающий темп технический прогресс требует развития отраслей, для которых характерны более сложные хозяйственные межотраслевые связи, однако централизация управления в плановой экономике ограничивала эффективность и гибкость интеграции хозяйствующих субъектов. Иерархическая система существенно усложняла координацию большого числа уровней и вызывала значительные издержки. Все это привело к замедлению развития экономики, застою в становлении новых технологически сложных производств.

Интегрированные структуры в командно-административной и рыночной экономической системе различаются радикально, поэтому типичное приватизированное предприятие не могло стать основой эффективной жизнеспособной интегрированной промышленной структуры без преобразования его организационной структуры, пересмотра производственных программ, инвестиционных и финансовых решений. В большинстве случаев для снижения транзакционных издержек и повышения эффективности интеграции хозяйствующих субъектов

²⁷³ Вместе с тем, практика существования производственных объединений и НПО показала, что на рубеже 80-90 гг. это была наиболее жизнеспособная форма консолидации промышленности.

²⁷⁴ В стране действовало около 1 000 предприятий, полностью контролирующих национальное производство той или иной продукции. (См.: Финансово-промышленные группы России / А. Г. Мовсесян, Б. М. Смитенко, Вавилов А. И. [и др.]; под ред. А.Г. Мовсесяна и Б.М. Смитенко. - М.: Экономика и жизнь, 1996. - с. 27).

²⁷⁵ См.: Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма/ Вопросы экономики. - 1996. - № 6. - с. 4-24.

²⁷⁶ См.: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты/ Пер. с англ. -М.: Дело, 2001. -408 с.

требовались как выделение из компаний старых подразделений, так и включение в интегрированную структуру новых производств. Проведенное С. Б. Авдашевой исследование позволило заключить, что в первой половине 1990-х годов преобладали процессы первого типа — разделение предприятий, выделение структурных подразделений в дочерние компании, продажа активов, во второй половине десятилетия начали набирать обороты процессы второго типа — присоединение компаний, создание интегрированных структур²⁷⁷.

С началом реформ у предприятий существенно обострилась проблема хозяйственных связей, обусловленная политическими, экономическими и институциональными причинами — распадом СССР и СЭВ, отсутствием управленческого опыта в поиске каналов сбыта и снабжения, запаздыванием формирования институциональной среды, регулирующей деловые отношения предприятий с рыночными контрагентами. Кроме того, дробление крупных предприятий в ходе приватизации приводило к возникновению локальных монополий в цепочке производств, и многие компании не могли противостоять проявлениям рыночной власти отдельных производителей. В этих условиях должны были создаваться интегрированные структуры, способные противодействовать разрушению хозяйственных связей в экономике. С одной стороны, в ходе проведения приватизации эффективным признавалось создание вертикально интегрированных комплексов в виде холдингов. Однако, как отмечают В. А. Цветков и Е. В. Ленский, этому препятствовала «распыленность» акций предприятий, отсутствие необходимых финансовых ресурсов для покупки акций других организаций, нежелание руководителей становиться дочерним звеном другой компании, отсутствием закона о холдинговых структурах. Названные препятствия сдерживали начавшиеся реформы и развитие жизнеобеспечивающих производств, поэтому государству требовалось предотвратить остановку важнейших для экономики отраслей, и оно активно использовало собственные крупные пакеты акций для формирования холдинговых структур. Это позволило в достаточно быстрые сроки нормализовать отношения в технологических цепочках и создать такие крупные холдинговые компании, как РАО «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», РАО «ЕЭС России», «ЮКОС», «Сургутнефтегаз», «Связьинвест», «Транснефть» и др. Многие из названных холдингов развивались при участии крупных банков, как «Менатеп», «Инкомбанк», «Газпромбанк», «Империал», «ОНЭКСИМбанк». Данные группы не нуждались в получении статуса официальных финансово-промышленных групп, поскольку создавались по решению государства.

Вместе с тем, для тех предприятий, в приватизации которых государство

²⁷⁷ См.: Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. — 2004. — № 5. — С. 126.

не принимало участия, цель формирования целостных холдинговых структур была практически недостижима, т.к. для этого требовались значительные финансовые ресурсы, необходимые для закупки акций других участников технологической цепочки. Поэтому государство стимулировало создание финансово-промышленных групп, участники которых могли бы объединяться на основе децентрализованных видов интеграции, используя договорные отношения (консорциум, стратегический альянс, союз). При этом не ставилось преград для развития различных организационно-правовых форм интеграции, и по Федеральному закону «О финансово-промышленных группах» от 30.11.1995 г. № 190-ФЗ предусматривалось объединение предприятий как на основе собственности (через взаимодействие материнской и дочерней компании), так и на базе добровольного (полного или частичного) объединения капиталов с учреждением центральной компании.

Обобщение современных позиций относительно основных преимуществ, обуславливающих интеграцию хозяйствующих субъектов в отраслях промышленности России, позволяют построить следующую их классификацию²⁷⁸:

- 1) сохранение сложившихся производственно-технологических связей (и минимизации на этой базе издержек исходного периода, уменьшения последствий трансформационного спада);
- 2) гарантирование самодостаточности хозяйствующих субъектов для реализации крупных инвестиционных проектов;
- 3) обеспечение благоприятных стартовых условий с точки зрения конкурентоспособности на мировых рынках (возможности конкурировать с ведущими корпорациями мира);
- 4) достижения управляемости в плане поддержания «ядра стабильности» в переходный период;
- 5) преодоление неэффективности двусторонней монополии;
- 6) устранение «двойной надбавки»²⁷⁹;
- 7) повышение рыночной власти;
- 8) увеличение размеров компании и приобретение возможности нарастить выпуск до минимально эффективного объема;
- 9) повышение финансовой устойчивости в рамках интегрированной структуры;
- 10) обеспечение мобильности и динамичности реализации инновационных процессов;
- 11) перемещение накопленного капитала в более перспективные направления деятельности;
- 12) получение определенных преимуществ в использовании узких сегментов или ниш рынка и проч.

²⁷⁸ См.: Крюков В. А. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен // Российский экономический журнал, 2004. – № 2. – с. 30 – 41. – С. 30; Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 126; Игнатова Н. В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоград. госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. – 183 с. – С. 81.

²⁷⁹ Проблема «двойной надбавки» возникает в условиях самостоятельного принятия решений компаниями на последовательных стадиях технологической цепочки, когда обе компании обладают рыночной властью. Последовательное ограничение выпуска в целях повышения прибыли каждой из компаний приводит к тому, что их суммарная прибыль снижается. (Подробнее см.: Тироль Ж. Теория организации промышленности / Ж. Тироль. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – Гл. 4).

Отраслевая специализация российских интегрированных структур существенно зависит от их размера. Среди более мелких интегрированных структур встречаются и горизонтальные, и вертикальные объединения, специализирующиеся на выпуске небольшого числа близких заменителей. Крупные интегрированные структуры редко бывают специализированными. Гораздо чаще они имеют конгломератную структуру с доминированием вертикальных связей над горизонтальными. Горизонтальная интеграция в форме установления контроля над производителями однотипной продукции чаще всего служит результатом поглощения этих компаний поставщиком важнейших наименований промежуточной продукции.

История возникновения интегрированных структур оказывает не столь большое влияние на ее отраслевую специализацию. Компании, вошедшие в переходную экономику как вертикально интегрированные (ОАО «Газпром» и нефтяные компании), дольше сохраняют четкую отраслевую специализацию, нежели компании, возникшие самостоятельно уже после завершения приватизации (например, «Сибирский алюминий / Базовый элемент»). Однако направление развития — включение в группу предприятий самой разной отраслевой принадлежности — совпадает для разных интегрированных структур независимо от их происхождения.

Типичная крупная российская интегрированная промышленная структура выглядит как «экономика в экономике». Формально самостоятельная экономическая единица — хозяйствующий субъект — представляет лишь одно из ее звеньев²⁸⁰. Она включает по крайней мере одно промышленное предприятие, но помимо этого в нее входят организации: 1) продающие продукцию предприятия; 2) закупающие сырье и материалы у поставщиков; 3) организующие расчеты предприятия с поставщиками и потребителями; 4) банки, осуществляющие финансирование деятельности предприятия; 5) страховые компании; 6) негосударственные пенсионные фонды²⁸¹.

При этом организационная структура большинства крупных российских промышленных интегрированных структур децентрализована. Она характеризуется не только разделением центра управления пакетами акций, центра оперативного руководства промышленными предприятиями, центра управления финансовыми потоками, но и зачастую отсутствием единого подразделения, которое бы осуществляло соответствующие функции.

Интегрированные структуры на протяжении десяти лет преобразований

²⁸⁰ См.: Кузнецов П. Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России / Кузнецов П. Горобец Г. Фоминых А.; В кн.: Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки. — М.: ГУ-ВШЭ, 2002, с. 28-78.

²⁸¹ См.: Дынкии А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике / Дынкии А., Соколов А. // Вопросы экономики. — 2002. — № 4

развивались по пути усложнения организационной структуры. Помимо централизации собственно функций оперативного управления и производства, создавалась иерархия координации рыночного поведения. Примечательно, что новые подразделения, как правило, выделялись из структуры основной компании²⁸². Интегрированные структуры начинали развитие, как правило, с очень нечеткой организационной структуры, в рамках которой осуществление не только оперативного, но и стратегического руководства включенными в нее компаниями было под вопросом. Способом интеграции сферы управления по отраслевому принципу часто служит создание отраслевых субхолдингов, которым передаются в управление пакеты акций предприятий, производящих однотипную продукцию²⁸³.

Децентрализация организационной структуры обуславливает чрезвычайно высокие издержки, сопряженные с транзакциями между фактически независимыми экономическими агентами. Одновременно при отсутствии четкой структуры иерархического контроля в российских интегрированных структурах чрезвычайно велика роль персональных отношений и персонального доверия.

Как показывают исследования Всемирного Банка, в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой крупные интегрированные промышленные структуры широко распространены и играют важную роль в преодолении отсталости и стимулировании экономического роста. Анализируя 32 отраслевых рынка, объем продаж на которых составляет около $\frac{3}{4}$ всех продаж российской промышленности и сопоставляя структуру этих рынков в начале 1992 и 2002 гг., эксперты Всемирного Банка подчеркивают заметно возросшую степень их концентрации. При этом авторы отмечают, что «... в последние годы интеграция и слияния были основной движущей силой реструктуризации предприятий в России». Также признается, что «... масштабы концентрации производства на российских фирмах вопреки ожиданиям существенно уступают соответствующим показателям в развитых странах»²⁸⁴. Как было показано в ряде публикаций А. Яковлева и других²⁸⁵, данные выводы не новы и отмечались еще в начале 1990-х годов, а позднее были подтверждены на широком массиве данных по советской промышленности²⁸⁶.

По данным Государственного комитета Российской Федерации по стати-

²⁸² Пример – компания «Межрегионгаз», созданная «Газпромом» специально для оптимизации взимания платежей с потребителей газа

²⁸³ Пример – отраслевые субхолдинги группы «Сибирский алюминий /Базовый элемент»

²⁸⁴ Клепач А. О Роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) / А. Клепач, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 37.

²⁸⁵ См.: Яковлев А. Статистическая оценка уровня монополизации производства / А. Яковлев // Вестник статистики. – 1990. – № 10; Чернышева Я., Яковлев А. Монополизм поневоле / Я. Чернышева, А. Яковлев // Наука и жизнь. – 1990. – № 11;

²⁸⁶ См.: Brown A. Russian Federation – The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia / Brown A., Ickes B., Rylcrman R.; World Bank Policy Research Working Paper. WPS # 1331, 1994.

стике на 2003 г. в российской промышленности высокий уровень концентрации характерен для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей, черной и цветной металлургии (см. табл. 7)²⁸⁷.

Таблица 7

Концентрация производства по отраслям в российской промышленности

	Удельный вес объема промышленной продукции, выпускаемой крупными организациями процентов															
	3 организациями				4 организациями				6 организациями				8 организациями			
	1996	2000	2001	2002	1996	2000	2001	2002	1996	2000	2001	2002	1996	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1. Электроэнергетика	16,0	12,4	15,6	15,2	18,9	15,0	16,7	18,5	24,4	19,9	24,2	23,9	29,6	24,6	29,3	28,6
2. Топливная промышленность	14,9	28,6	30,7	26,5	18,8	31,7	34,1	29,4	25,8	36,9	39,0	34,5	31,6	41,3	43,2	38,7
3. Нефтедобывающая	29,8	43,1	42,9	38,6	37,8	47,8	47,6	42,7	51,0	55,5	54,5	49,4	59,6	60,9	59,9	53,5
4. Нефтеперерабатывающая	37,7	31,8	36,5	31,8	45,0	40,1	44,3	39,4	57,5	52,7	57,8	50,4	69,0	63,0	67,7	60,1
5. Черная металлургия	32,5	38,4	38,0	33,3	39,5	43,5	43,0	38,6	49,3	51,7	51,3	47,2	57,0	56,0	57,5	53,9
6. Цветная металлургия	31,8	29,4	37,6	31,6	37,1	33,2	40,9	34,4	43,6	38,9	45,1	38,9	49,1	43,0	48,6	42,2
7. Химическая и нефтехимическая промышленность	11,9	11,4	12,6	11,4	14,1	13,8	15,0	13,8	17,9	17,6	19,2	18,0	21,6	20,6	22,9	21,1
8. Машиностроение и металлообработка	15,0	18,0	15,0	14,3	16,6	19,0	16,4	15,6	18,6	20,7	17,9	17,1	20,2	21,9	19,1	16,3
9. Легкая промышленность	3,8	4,2	5,0	4,6	5,0	5,3	6,2	35,9	6,5	7,3	8,3	7,6	6,0	8,2	10,1	9,6
10. Пищевая промышленность	2,2	5,1	4,9	5,4	2,9	6,5	6,1	6,0	4,1	8,9	8,4	9,0	5,2	10,9	10,5	10,7

Источник: Составлено на основании: Российский статистический ежегодник. 2002 : Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – С. 348, 397.

²⁸⁷ Концентрация производства – это степень преобладания нескольких независимых хозяйствующих субъектов-товаропроизводителей в системе производства взаимозаменяемых товаров, поставляемых на один географический товарный рынок. Коэффициенты концентрации представляют собой удельный вес (доли) крупнейших организаций-производителей, ранжированных в порядке убывания, в общем объеме производства по отраслям промышленности. В международной практике коэффициенты концентрации рассчитываются, в основном, по организациям, сгруппированным по 3, 4, 6, 3..... 50. Доли этих групп организаций в общем объеме произведенной продукции являются основными критериями характеристики организаций, занимающих доминирующее положение на товарном рынке.

Применительно к формированию и развитию интегрированных структур в промышленности России наиболее важными представляются положения Закона РСФСР №948-1 от 22.03.1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», которыми установлен государственный контроль над созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций и их объединений (ст. 17) и за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций (долей) в уставном капитале коммерческих организаций (ст. 18).

Во исполнение закона «О конкуренции ...» постановлением Правительства Российской Федерации от 19 февраля 1996 г № 154 утвержден порядок формирования и ведения Реестра хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов²⁸⁸. Система показателей, характеризующая деятельность организаций, включенных в Реестр, позволяет оценить изменение доли отдельных интегрированных промышленных структур на конкретных товарных рынках (см. табл.8).

Таблица 8

Хозяйствующие субъекты, занимавшие доминирующее положение в соответствующей отрасли российской промышленности в 2002 г.

	Число хозяйствующих субъектов (без учета субъектов малого предпринимательства)	Удельный вес, процентов			Число хозяйствующих субъектов (без учета субъектов малого предпринимательства)	Удельный вес, процентов	
		объема их продукции в общем объеме производства	продукции, по которой организации включены в Реестр, в общем объеме их производства			объема их продукции в общем объеме производства	продукции, по которой организации включены в Реестр, в общем объеме их производства
1	2	3	4	5	6	7	8
Вся промышленность	243	15,9	28,0				
в том числе				машиностроение и металлообработка	121	24,7	57,6
топливная промышленность	6	4,3	1,8	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	10	17,1	9,5
черная металлургия	26	68,6	10,6	промышленность строительных материалов	4	2,1	78,1
цветная металлургия	24	12,0	31,6	легкая промышленность	1	0,5	0,3

²⁸⁸ Формирование и ведение Реестра возложено на Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Проведение статистических наблюдений за деятельностью организаций, включенных в Реестр, обеспечивает Государственный комитет Российской Федерации по статистике.

Источник: Рассчитано согласно Реестру хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов и осуществляющих промышленную деятельность в географических границах Российской Федерации. (См.: Российский статистический ежегодник. 2002 : Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – С. 348, 397).

По оценкам экспертов Всемирного Банка, 22 крупнейшие российские интегрированные структуры — каждая с объемом продаж свыше 700 млн. долл. в год или с численностью работников свыше 20 тыс. человек — сосредоточили в своих руках почти 39% реализации промышленной продукции и около 20% занятых в промышленности. В целом вклад крупнейших интегрированных структур в ВВП России оценивается в диапазоне от 10 до 19% ВВП. На предприятия крупнейших интегрированных структур приходится 25-30% кредитов и займов, полученных реальным сектором российской экономики (а с учетом госмонополий — около 40-50%), что свидетельствует о большей доступности для них заемных средств. Поэтому раздробление интегрированных структур привело бы к нарушению процесса капиталообразования и ухудшению доступности заемного капитала для предприятий²⁸⁹.

С целью оценки результатов деятельности российских интегрированных промышленных структур, выявления влияния различных факторов на выбор типа (вида), формы и метода интеграции, определяющих в конечном итоге результативность их функционирования, эффективность и проблемы деятельности, автором исследованы российские промышленные компании: ОАО «Газпром», РАО «Норильский никель», ОАО «Сибирский алюминий», ОАО «НК Сибнефть», ОАО «НК Лукойл», ОАО «НК ЮКОС», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Тюменская нефтяная компания», ОАО «Татнефть», Трубная металлургическая компания, Объединенная металлургическая компания, ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «СУАЛ-Холдинг», ОАО «АКРОН», АК «Сибирско-Уральская нефтегазохимическая компания», «Агрохимпромхолдинг», холдинговая компания «Амтел». Выбор обоснован тем, что, во-первых, данные промышленные группы достаточно успешно развиваются; во-вторых, имеют многочисленный и разнообразный состав субъектов хозяйствования.

Завершение основного этапа приватизации способствовало созданию условий для повышения текущей эффективности, измеряемой прежде всего ростом прибыли исследуемых интегрированных промышленных структур. В течение 2001 – 2004 гг. уровень текущих производственных издержек в исследуемых

²⁸⁹ По данным Государственного комитета Российской Федерации по статистике доля промышленности в ВВП составляет 27%, а по оценкам Всемирного банка, учитывающим дополнительные доходы нефтегазового сектора, скрытые на транспорте и в торговле, — около 50% (См.: Клепач А. О Роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) / А. Клепач, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 38).

российских интегрированных промышленных структурах устойчиво и ощутимо снижается, что становится одним из факторов их инвестиционной привлекательности. Компании ОАО «НК ЮКОС» и ОАО «НК Сибнефть» в результате предпринятых усилий по интенсификации добычи нефти добились того, что их текущие затраты в течение ряда лет находятся на уровне ниже 2 долл. за баррель, в то время как точка безубыточности при текущих объемах добычи достигается даже при 6,5–8,5 долл. Такое снижение издержек позволило данным компаниям обеспечить чистую прибыльность на уровне 25–30%. По итогам 2002 г. совокупные текущие и капитальные издержки составили: в ОАО «НК ЮКОС» — 3,53 долл., в ОАО «НК Сибнефть» — 4,51 и в ОАО «ЛУКОЙЛ» — 5,75 долл. за баррель²⁹⁰. Реализация программ по сокращению текущих издержек обеспечивается сформированной в российских вертикально интегрированных нефтяных компаниях с централизованной структурой управления.

Развитие организационной структуры «Газпрома» демонстрирует две противоположные тенденции. С одной стороны, происходит централизация полномочий и укрепление иерархических инструментов координации. В 1999 г. входящие в РАО «Газпром» предприятия газовой промышленности (до тех пор имевшие уникальную организационно-правовую форму, которая отличалась сохранением определенной — но крайней мере формальной — независимости) были преобразованы в общества с ограниченной ответственностью, учрежденные РАО «Газпром». С другой — приобретение пакета акций компаний других отраслей — производителей минеральных удобрений синтетического каучука, шинной промышленности, предприятий черной металлургии — сопровождается созданием специальных управляющих компаний и, следовательно, усложнением системы иерархического управления.

Группа «Сибирский алюминий», созданная в 1997 г., за пять лет существования превратилась в один из крупнейших промышленных конгломератов России. Организационная структура группы «СибАл» развивалась путем последовательного создания ряда: отраслевых холдингов, сопровождавшегося приобретением пакетов акций компаний другой специализации. В марте 2000 г. группой «СибАл» совместно с «Сибнефтью» была создана компания «Русский алюминий (РусАл)», которая включала около 20 промышленных предприятий, охватывающих полный цикл — от добычи сырья до переработки алюминия, и занимала по объему производства алюминия второе место в мире. В декабре 2000 г. оформился отраслевой холдинг «РусПромАвто», управляющий Горьковским автомобильным заводом и примерно десятью другими предприятиями

²⁹⁰ См.: Крюков В. А. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен // Российский экономический журнал, 2004. — № 2. — с. 30–41. — С. 39.

автомобилестроения и производителями различных комплектующих. На начало 2002 г. группа «СибАл» включала еще два отраслевых холдинга — «СоюзМеталлРесурс» (горнодобывающая, угольная, машиностроительная, промышленность) и «Авиаресурсхолдинг» (авиастроение).

Происходит увеличение добычи нефти (ОАО «НК Лукойл», ОАО «НК ЮКОС», ОАО «Сургутнефтегаз» и др.), возрастают объемы продаж, прибыль, доли рынков сбыта. Многие из исследованных интегрированных промышленных структур увеличивают свои размеры, приобретая новые активы. Компании создают совместные предприятия, продолжающие вертикальные технологические цепочки, например, производство смазочных материалов — совместное предприятие Тюменской нефтяной компании и нефтяной компании «ТЕКСАКО» (США), приобретение предприятий, производящих химволокна и шины — «Сибур», «Амтел»). Есть компании, которые включают в свой состав кроме производств, продолжающих технологическую цепочку вверх (например, «НК Лукойл» — после нефтедобычи — нефтепереработка) или вниз (например, совместное строительство глиноземного завода алюминиевыми компаниями «СУАЛ-Холдинг» и «РусАл»), фирмы, которые занимаются маркетингом и сбытом («НК Сибнефть», «НК ЮКОС»). Росту конкурентоспособности за счет проведения НИОКР и внедрения новшеств способствует создание совместного предприятия, специализирующегося на внедрении передовых технологий нефтедобычи («Татнефть»). Эффективной показала себя и политика «временных альянсов» «Татнефти» с «НК Лукойл», «НК Норси» и Московской Центральной топливной компанией. Некоторые (например, «Сургутнефтегаз») планируют увеличивать производительность труда, а не размеры объединения путем горизонтальной интеграции или количество переделов путем вертикальной интеграции. Централизация управления и планирования в Трубной металлургической компании, Объединенной металлургической компании обусловила положительные результаты работы.

Основные характеристики исследуемых российских интегрированных промышленных структур в разрезе централизации сфер деятельности, характера интеграции, мотивов и целей интеграции представлены в табл. 9.

Таблица 9

**Основные характеристики российских интегрированных структур
реального сектора экономики**

№ п/п	Наименование	Централизация сфер деятельности	Характер интегра- ции	Мотив, цель интеграции	Количество предприятий (всего, в т. ч. по отраслям), численность работающих
1	2	3	4	5	6
1	ОАО «НК Лукойл» Холдинг	Добыча, перера- ботка, транспор- тировка, сбыт, управление	Верти- кальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	54 предприятия, более 120 тыс. сотрудников
2	ОАО «НК ЮКОС» Холдинг	Добыча, перера- ботка, транспор- тировка, сбыт, управление	Верти- кальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Свыше 19,92 тыс. человек
3	ОАО «Сургутнефте- газ» Холдинг	Добыча, перера- ботка, транспор- тировка, сбыт, управление	Верти- кальная	Основные стратегические цели компании связаны с увеличением объемов добычи нефти, созданием низкозатратного производства, диверсификацией в области производства газа, нефтепереработки и нефтехимии, с расширением рынков сбыта и укреплением ресурсной базы.	Более 60 предприятий. Более 75000 сотрудников
4	Акционерное обще- ство «Нефтяная ком- пания «Сибнефть» Холдинг	Добыча, перера- ботка, транспор- тировка, сбыт, управление	Верти- кальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Информация не представлена
5	Холдинг	Добыча, перера- ботка, транспор- тировка, сбыт, управление	Верти- кальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Свыше 16 предприятий
6	ОАО «Татнефть» Холдинг	Добыча, транс- портировка, сбыт, управле- ние	Верти- кальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес -рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Более 20 предприятий, участвует в качестве учредителя или акционера еще в 120 предприятиях различных сфер. Более 52000 человек

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6
7	Трубная металлургическая компания (ТМК) Холдинг	Сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование	Горизонтальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Волжский, Северский трубные заводы и Торговый дом ТМК, через который проводятся все торговые операции предприятий. Помимо них в холдинг входят ОАО «Кузнецкие ферросплавы», поставщик сырья ЗАО «Вторчермет» и др.
8	Объединенная металлургическая компания (ОМК)	Сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование	Горизонтальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	в состав входят около 20 предприятий, среди которых — Выксунский металлургический (ВМЗ) и Челябинский трубопрокатный (ЧТПЗ) заводы - практически основные поставщики труб для нефте- и газопроводов в регионах Крайнего Севера.
9	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	Сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование	Горизонтальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Информация не представлена
10	РАО «Норильский никель»	Сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование	Вертикальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	В состав РАО «Норильский никель» входят дочерние акционерные общества: Норильский горно-металлургический комбинат, комбинаты «Североникель» и «Печенганикель», Оленегорский механический завод и НИИ «Гипроникель», 638 работников
11	ОАО «Северсталь» Холдинг	Сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование	Горизонтальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологи-	Численность персонала 44 800 чел.
12	ОАО «СУАЛ-холдинг»	Сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование	Вертикальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	18 предприятий в 8 регионах страны. В холдинге работают 62 тыс. человек.

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6
13	ОАО «АКРОН» Холдинг	Сбыт, финансы, учет, бизнес- планирование	Горизон- тальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	ПО «Азот» и АО «Дорогобуж», среднее число сотрудников компании 10,25 тыс. человек
14	Сибирско-Уральская неф- тегазохимическая компания (АК «Си- бур»)	Сбыт, финансы, учет, бизнес- планирование	Верти- кальная	Цель - организация управления ресурсами легкого угле- водородного сырья и производства нефтехимической отрасли России	Свыше 90 предприятий. На пред- приятиях «Си-бура» занято свы- ше 1 00 000 человек.
15	Холдинговая компа- ния «Агрохимпром- холдинг» Холдинг	Сбыт, финансы, учет, бизнес- планирование	Верти- кальная	Целью холдинга является полная загрузка производст- венных мощностей предприятий сырьевыми ресурсами, налаживание эффективной схемы реализации и марке- тинга азотных удобрений	НАК «Азот» (Новомосковск), «Минеральные удобрения» (Пермь), «Азот» (Березники), Ки- рово-Чепецкий химкомбинат и Череповецкий «Азот», Кропот- кинский химзавод
16	Холдинговая компа- ния «АМТЕЛ» Холдинг	Сбыт, финансы, учет, бизнес- планирование	Верти- кальная	Обеспечение гарантированных условий поставок сырья и сбыта продукции, повышение уровня загрузки производственных мощностей, компенсация бизнес-рисков, уменьшение затрат на выпуск единицы продукции, повышение технологического уровня	Обеспечивает рабочими местами 25 тыс. человек

Как свидетельствуют данные табл. 10, из рассмотренных компаний добычу, переработку, транспортировку, сбыт, управление объединили шесть компаний. Все они — вертикально интегрированные (нефтяные и газовые компании). Цели и мотивы формирования данных объединений заключались в обеспечении гарантированных условий поставок сырья и сбыта, расширении рынков сбыта, укреплении ресурсной базы, повышении загрузки производственных мощностей, снижении бизнес-рисков, снижении затрат, повышении технологического уровня; — сбыт, финансы, учет, бизнес-планирование объединили десять компаний. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в перспективе компании стремятся достичь конкурентоспособности на мировых рынках (половина из исследованных компаний заявляет об этом), увеличить долю на внутреннем рынке, сформировать эффективную систему стратегического управления комплексом предприятий.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы о важных преимуществах интегрированных промышленных структур реального сектора российской экономики. Многие группы достигли целей, которые они ставили при своем создании, как восстановление разрушенных хозяйственных связей и повышение устойчивости новых, снижение давления крупных поставщиков-монополистов, предотвращение оппортунистического поведения в условиях низкой контрактной дисциплины. На первых этапах переходного периода интеграция предприятий позволяла решить многие трудности, связанные с несовершенствами системы плановой экономики. Централизация управления снижала мотивацию хозяйствующих субъектов развивать и совершенствовать связи, осуществлять совместную разработку новой продукции. Кроме того, плановая система была эффективна при преобладании в экономике крупных компаний со значительной экономией на масштабе. Однако по мере роста требований к техническому совершенствованию товаров, усложнения производственных процессов, увеличения числа стадий в технологических цепочках координация экономики из одного центра становилась неэффективной. Поэтому, когда предприятия получили самостоятельность, появилась потребность в создании и укреплении новых хозяйственных связей. Вследствие характерного для трансформационной экономики монополизма было необходимо противодействовать диктату отдельных поставщиков и потребителей. Важно также, что поскольку прежний правовой порядок утратил свою силу, а создание нового требовало времени, то предприятия оказались в правовом вакууме. Возможности судебной системы по защите интересов рыночных контрагентов также были ограничены. Кроме того, отсут-

ствие развитого рынка акций как источника получения инвестиционных ресурсов делало необходимым развивать сотрудничество с банками.

Значительная потребность в крупных интегрированных промышленных структурах характерна не только для начала реформ, но также на современном этапе развития экономики. В качестве аргументов необходимости их создания можно выделить следующие:

1) Интеграция хозяйствующих субъектов способствует преодолению многих структурных проблем переходной экономики России. Согласно исследованиям российских рынков нефтепродуктов, лесопромышленного комплекса и других²⁹¹, отсутствие формальных интегрированных структур приводит к осуществлению на этих рынках вертикального контроля благодаря внедрению посреднических структур. При этом возникающая форма монопольной власти может быть хуже, чем монопольное влияние предприятия, объединяющего последовательные стадии технологической цепочки;

2) Интеграция хозяйствующих субъектов позволяет участникам восполнить существующие «провалы рынка» за счет создания внутреннего рынка капитала, общей инфраструктуры; повышения качества используемой информации для участников группы; снижения трансакционных затрат; повышения качества управления; лоббирования общих интересов;

3) Развитие и укрепление интеграции позволяет снизить вероятность оппортунистического поведения участников, диктата цен со стороны смежников, способствует финансовому оздоровлению входящих в интегрированные структуры предприятий, снижает остроту нехватки ликвидных средств;

4) Крупные интегрированные промышленные структуры способны повысить эффективность реального сектора российской экономики, укрепить конкурентоспособность отечественных предприятий на мировых рынках, оказывать положительное влияние на развитие регионов, инфраструктуры, создавать новые технологии, увеличивать занятость, то есть решить комплекс острых проблем, накопившихся в экономике нашей страны. В то же время отечественные компании по размеру многократно уступают своим зарубежным конкурентам²⁹². В данной связи справедливо высказывание Я. Паппэ: «Россия — это большая страна, но маленькая экономика»²⁹³. Из него логически вытекает, что во многих случаях масштабы российского рынка просто недостаточны для эф-

²⁹¹ Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Вертикальные ограничения в российской экономике. - М.: ТЕИС, 1998. - с. 68.

²⁹² Например, «АвтоВАЗ» с оборотами в 2 млрд. долл. в 100 раз меньше своего партнера «Дженерал моторз», «Силовые машины» с оборотом в 350 млн. долл. уступают «Дженерал Электрик» в 290 раз (См.: Клепач А. О Роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) / А. Клепач, А. Яковлев // Вопросы экономики. — 2004. — № 8. — С. 41).

²⁹³ См.: Паппэ Я. Ш. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. — М.: ЦПТ, 1997.

фективных национальных компаний, а измерение степени концентрации внутреннего рынка подчас уже просто не имеет смысла;

5) Интеграция делает возможным оказание помощи тем убыточным предприятиям, которые незаменимы в общей технологической цепочке. Это приводит к тому, что число убыточных предприятий в экономике снижается. Рост производства российских интегрированных структур происходил, в основном, за счет расширения загрузки мощностей, что является важным фактором мобилизации дополнительных инвестиционных ресурсов для экономического развития²⁹⁴.

6) Мировой опыт показывает, что наиболее революционные, новаторские инновации осуществляются малым и средним бизнесом. Однако они становятся движущей силой экономики тогда, когда их внедрением начинает заниматься крупный бизнес, который концентрирует в своих руках и преобладающую долю частных расходов на НИОКР. В российских условиях на фоне скудного государственного финансирования науки крупный капитал, в том числе «олигархический», начинает увеличивать расходы на НИОКР и обновление технологий. Государство должно не пугать бизнес «деконцентрацией», а поощрять как крупный, так и средний капитал реализовывать долгосрочные инвестиции и инновации и помогать снижать их риски;

7) Интеграция хозяйствующих субъектов способствовала преодолению разрушения хозяйственных связей, позволив российским интегрированным структурам лучше справиться с кризисом 1998 г. Высокие адаптационные возможности структур с развитыми кооперационными связями достигаются в том числе за счет согласованного сотрудничества между предприятиями, а также распределения риска между ними. За счет сохранения развитых и устоявшихся технологических связей могут преодолеть дефицит ресурсов, который возникает в кризисных ситуациях, сходных с 1998 г., когда многие фирмы теряют своих поставщиков или потребителей, поскольку те вынуждены были покидать рынок или цены на их продукцию существенно возрастают²⁹⁵.

Вместе с тем проведенный анализ приводит к следующим выводам об основных проблемах развития российских интегрированных промышленных структур, обуславливающих их низкую эффективность²⁹⁶:

1) Незрелость принципов организации совместной деятельности участ-

²⁹⁴ Дементьев В.Е. Отечественные ФПГ: испытание кризисом – 98 / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – 1999. – № 11-12. – с. 29-35.

²⁹⁵ Дементьев В.Е. Отечественные ФПГ: испытание кризисом – 98 / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – 1999. – № 11-12. – с. 29-35.

²⁹⁶ О факторах торможения становления и развития интегрированных промышленных структур см.: Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Б. Винслав, В. Е. Дементьев, А. Ю. Мелентьев, Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 36-38.

ников интегрированной структуры:

– во-первых, такие важные направления деятельности интегрированных структур, как организация и планирование финансовых потоков, оптимизация логистических схем, маркетинговая политика, стратегия развития — зависят от согласованности действий, общего механизма принятия решений. В российской практике многие вопросы организации и стратегии интегрированной структуры рассматриваются после ее организации и регистрации, что не обеспечивает принятия согласованных решений, особенно по спорным вопросам.

– во-вторых, во многих интегрированных структурах не сложились устойчивые связи между предприятиями, что не позволяет разрабатывать совместную маркетинговую политику, вести консолидированную финансовую отчетность. Возникают сложности в принятии решений и неоднородность позиционирования предприятий на рынке препятствовали внедрению общей торговой марки группы;

– в-третьих, большинство российских интегрированных структур не смогли внедрить схемы трансфертного ценообразования, налогового маневрирования, которые могли бы дать существенные преимущества группам²⁹⁷. Основной причиной является отсутствие единства по этому вопросу в законодательстве. Кроме того, со стороны интегрированных структур признавалось, что факторами, осложняющими их развитие, были нестабильность государственной экономической политики (60 %), отсутствие и несовершенство законодательной базы (54,8%)²⁹⁸.

2) Неотлаженность отношений собственности, низкий уровень консолидации активов участников. Эффективное функционирование интегрированной структуры немыслимо вне рациональных отношений собственности. В этих условиях одно из главных направлений действий по изменению ситуации — централизация капитала в управляющей компании, причем принципиальным ориентиром является превращение последней в основное для других участников интегрированной структуры общество. Один из первых шагов на пути их выстраивания — регистрация официальной организационно-правовой формы объединения, предусмотренной законодательством (финансово-промышленной группы, холдинговой компании, акционерного общества с системой дочерних и зависимых обществ и прочих). Прецеденты высокой централизации контроля ресурсов в рамках интегрированных структур встречаются как среди сформирова-

²⁹⁷ См.: *Ленский Е.В.* Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития / Е.В. Ленский, В.А. Цветков. - Ассоциация финансово-промышленных групп России. - М.: Планета, 1999. - с. 177.

²⁹⁸ См.: *Ленский Е.В.* Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития / Е.В. Ленский, В.А. Цветков. - Ассоциация финансово-промышленных групп России. - М.: Планета, 1999. - с. 177.

рованных государством холдингов, так и среди создаваемых банками фактических ФПГ. При этом укрепление связей внутри интегрированных структур достигается как через выстраивание имущественных вертикалей (холдингов), так и через взаимоучастие в капитале (перекрестное владение собственностью). Актуальной для многих интегрированных структур задачей является достижение рациональной тесноты внутренних связей;

3) Дисбаланс в уровнях интеграции производства и концентрации капитала. При относительно высокой степени интеграции производственных мощностей отдельных субъектов хозяйствования концентрация капитала в российской экономике еще не достигла уровня, позволяющего финансировать крупномасштабные инвестиционные проекты, программы НИОКР. В этих условиях для всех более или менее успешно действующих интегрированных структур, созданных банками, финансовыми и торговыми компаниями, необходимо стремление к разумному паритету финансовой и промышленной составляющей;

4) Ограниченность инвестиционных возможностей; недостаточность инвестиционного потенциала для реализации крупных проектов модернизации производства наблюдается даже в группах, сформированных вокруг ведущих российских банков. Причина этого, помимо дисбаланса в степени интеграции производства и концентрации капитала, — хроническая недооценка акций российских эмитентов, огромная зависимость принимаемых инвестиционных решений от политических факторов (административного ресурса), несовершенство соответствующей нормативной базы. В данных условиях необходимы:

- упор на экономически оправданные технологические связи и на производственный потенциал;

- стимулирование территориальных органов власти в деле формирования и поддержки региональных интегрированных структур, активизация ресурсных возможностей основных учредителей интегрированных структур, местных элит;

- наличие внутри рассматриваемых структур (или вне их — в качестве привилегированных партнеров) крупных успешно действующих промышленных предприятий, имеющих серьезный экспортный потенциал. В настоящее время таковыми могут быть нефтяные компании, металлургические заводы, комбинаты, производящие минеральные удобрения, предприятия ВПК, авиакосмической или судостроительной специализации²⁹⁹.

5) Низкое качество корпоративного управления; отсутствие глубокой предварительной проработки внутрикорпоративной стратегии, корпоративных

²⁹⁹ Как отмечает Ю. Винслав, «... нет конгломератов, которые не стремились бы к широкомасштабной экспансии в какой-либо из этих сфер» (См.: Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Б. Винслав, В. Е. Дементьев, А. Ю. Мелентьев, Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. — 1998. — № 11-12. — С. 36-38).

целевых задач и программ их реализации. Долгосрочная контрактация совместной деятельности пока не получила должного распространения, а учредительные документы многих интегрированных структур носят общий характер и не оговаривают конкретные обязательства взаимодействующих сторон. В этих условиях необходима функция корпоративного стратегического контроля со стороны управляющих компаний, предполагающая: выработку долгосрочных целей по объемам продаж, рентабельности и инвестициям; учет стратегии конкуренции в рамках финансового планирования; систематический анализ на уровне корпорации в целом и входящих компаний таких аспектов, как структура баланса, рациональность финансовых потоков, реальная потребность в финансировании программ технического перевооружения. Разработка интеграционной стратегии должна осуществляться в тесном единстве с подготовкой основных положений корпоративной инвестиционной программы. Способность обеспечить реализацию эффективной инвестиционной стратегии — критериальная основа для оценки качества интеграции хозяйствующих субъектов. Состав крупных интегрированных структур и распределение в них имущественных прав призваны, особенно на первом этапе, активизировать использование имеющихся производственных ресурсов;

б) Тарифная политика естественных монополий, негативно сказывающаяся на эффективности российских интегрированных структур, особенно повышение цен со стороны топливно-энергетического комплекса, а также организаций транспорта, что особенно завышает издержки производства на предприятиях металлургической отрасли, препятствует аккумуляции необходимых финансовых источников для обновления технологий, ввода новых производственных мощностей.

Решение указанных проблем для российских интегрированных структур является важным вопросом, поскольку может существенно повысить эффективность интеграции, а поскольку большинство интегрированных структур являются крупными компаниями, это в конечном итоге предопределяет эффективность народнохозяйственного комплекса в целом.

2.2. Эффективности интеграции хозяйствующих субъектов и методология ее оценки

Интеграционные процессы в экономике активизируются, но часто интеграция хозяйствующих субъектов и функционирование интегрированных структур неэффективны, что приводит к необходимости изменения состава участников, разрушению или распаду интегрированной структуры в результате нарушения общего равновесия. В этих условиях необходимо исследование фак-

торов, влияющих на эффективность интеграции хозяйствующих субъектов и создание на этой основе комплексной методики оценки эффективности функционирования интегрированных структур в зависимости от централизации различных сфер деятельности.

В общественном сознании термин «эффективный» имеет следующее значение: «Эффективный — дающий эффект, действенный»³⁰⁰. Мы согласны со следующим определением экономической эффективности: это экономическая категория, характеризующая соотношение результатов хозяйственной деятельности и связанных с их достижением затрат³⁰¹.

Исходя из этого определения, эффективность интеграции хозяйствующих субъектов характеризует относительный эффект (результативность) интеграции, определяемые как отношение эффекта (результата) деятельности интегрированной структуры к расходам по интеграции, обусловившим получение данного эффекта. Считаем, что эффективность интеграции хозяйствующих субъектов на современном этапе экономического развития приобретает новые черты — определение только экономической эффективности интеграции хозяйствующих субъектов не отражает действительной результативности на народно-хозяйственном уровне. В дальнейшем при обосновании системы критериев, эффективность интеграции хозяйствующих субъектов будет рассматриваться в разрезе ее функциональной, технологической, экономической, институциональной, бюджетной, социальной и экологической и других составляющих.

Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов, предполагающая в своем развитии изменение количественных и качественных характеристик, в решающей степени зависит от воздействия различных факторов. В некотором смысле факторы эффективности интеграции выступают в качестве производных ее сущностных характеристик: если последние обуславливают потенциальную возможность интеграции хозяйствующих субъектов, то факторы способны непосредственно определять результативность ее развития.

Само понятие «фактор» имеет достаточно широкое применение в науке, в том числе при описании объединительных явлений. Например, А. Н. Аверьянов выделяет внутренние и внешние системообразующие факторы. В частности к последним он относит общность природного качества элемента, взаимодополнение, факторы индукции, постоянные, стабилизирующие факторы и прочие³⁰².

Обе группы факторов применяют в экономических работах. В частности С. А. Мещерякова, характеризуя факторы интеграции производства, указывает

³⁰⁰ Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. — 14-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 1983. — 816 с. — С. 811.

³⁰¹ См.: Общая экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред. И.Т.Корогодина. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2003. — 392 с. — С. 160.

³⁰² См.: Аверьянов А. Н. Системное познание мира: методологические проблемы. — М.: Политиздат, 1985. — С. 49–63.

на ряд факторов внешней экономической среды, которые «... непосредственно и объективно влияют на интеграционные взаимоотношения между производителями»³⁰³. При этом автор разделяет факторы внешней экономической среды хозяйствующего субъекта на три основных блока: 1) структурные условия рынка (доступность материальных и энергетических ресурсов, степень конкуренции, трансакционные издержки), 2) фактор спроса (изменение предпочтений клиентов), 3) фактор изменений технологической составляющей производственного процесса (научно-технический прогресс). И. В. Игнатова при определении факторов и условий образования интегрированных структур в производстве приходит к выводу, что на эффективность функционирования интегрированной структуры значительное влияние оказывают следующие факторы: 1) стоимостные, определяющие стоимость интегрированной структуры (финансовая деятельность интегрированной структуры; управление человеческими ресурсами; информационные технологии, реализованные в данной структуре; отношение с органами государственной и муниципальной власти; умение и готовность предприятия активно проводить инновационную политику; 2) институциональные факторы, определяющие целесообразность формирования новых организационных структур (альтернативные механизмы обеспечения контрактов; трансакционные издержки и прочие)³⁰⁴.

Анализ позиций различных авторов показывает разнообразие возможных подходов к определению факторов эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, но в то же время единой классификации их не сложилось. Одна из проблем связана с выделением внутренней (микроэкономической) и внешней (макроэкономической) среды функционирования субъектов хозяйствования в условиях интеграции.

Любой хозяйствующий субъект, и интегрированная структура не исключение, находится и функционирует во внешней макроэкономической среде. Она отличается тем, что множество входящих в нее элементов являются отдельными субъектами хозяйствования, у которых существует собственное непосредственное окружение; в то же время элементы в интегрированной структуре заменяют друг другу отдельные элементы непосредственного окружения. Непосредственное окружение нескольких субъектов хозяйствования объединяется в непосредственное окружение интегрированной структуры составляющее мезоэкономическую среду.

Мы согласны с И. С. Лукониным в том, что границы интегрированной

³⁰³ См.: Мещерякова С. А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / С. А. Мещерякова; Казанский фин.-экон. ин-т. – Казань, 2002. – 176 с. – С. 59.

³⁰⁴ См.: Игнатова Н. В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоград. госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. – 183 с. – С. 103-104, 110.

структуры размыты и могут включать в себя не только непосредственное окружение, но и некоторые составляющие макросреды. При этом в интегрированной структуре существует центр, в котором принимаются основные решения, накапливается капитал, технологии, процессы, финансовые и информационные потоки³⁰⁵.

Экономическая среда функционирования интегрированной структуры может быть представлена следующим образом (рис. 6).

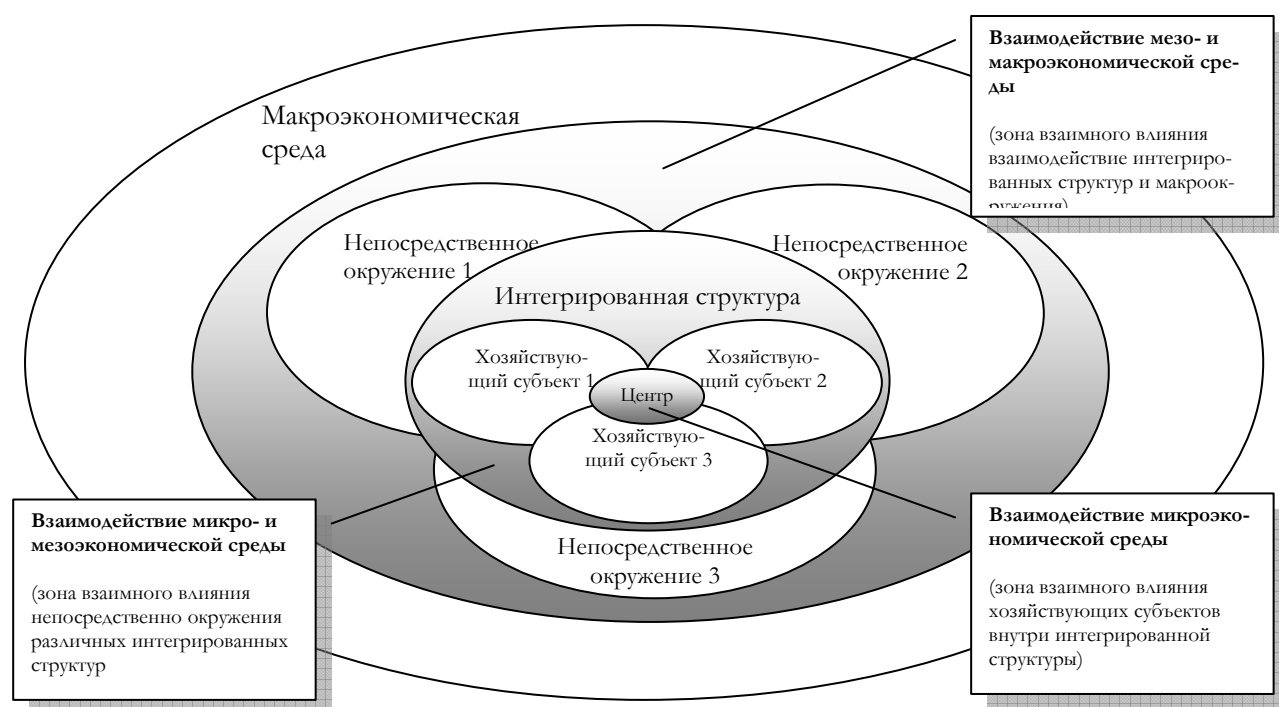


Рис. 6. Внутренняя и внешняя экономическая среда функционирования интегрированной структуры

Как видно на рис. 6, в случае с интегрированной структурой разделение на внутреннюю и внешнюю экономическую среду достаточно условно и не всегда отражает реального распределения факторов. Многие факторы эффективности интеграции, являющиеся внешними для отдельного хозяйствующего субъекта, в условиях интеграции являются одновременно внутренними, поэтому провести границу между ними достаточно сложно. Но в теоретическом анализе представляется целесообразным относить к внутренним факторы, обуславливающие эффективность интеграции исходя из собственного потенциала субъекта хозяйствования. К внешним предлагается относить факторы макроэкономической среды интегрированной структуры, а также мезоэкономической среды — непосредственного окружения самих интегрированных структур и входящих в структуру субъектов хозяйствования.

Предлагаемая классификация факторов внешней и внутренней экономиче-

³⁰⁵ См.: Луконин И. С. Факторы стратегии управления активностью развития интегрированной корпорации / И. С. Луконин // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. — №4. — С. 27-28.

ской среды, определяющих эффективность интеграции хозяйствующих субъектов содержательно представлена на рис. 7.



Рис. 7. Классификация факторов эффективности интеграции хозяйствующих субъектов

Существенное влияние на эффективность интеграции хозяйствующих субъектов оказывают следующие факторы внешней экономической среды:

- институциональные: 1) транзакционные издержки, в т.ч. информационная асимметрия; 2) альтернативные механизмы обеспечения контрактов;
- рыночной конъюнктуры: 1) неопределенность структурных условий рынка; 2) степень конкуренции; 3) колебание спроса; 4) изменения предпочтений клиентов;
- научно-технического прогресса (изменение технологической составляющей производственного процесса);
- экономической политики (экономическая политика государства в области антимонопольного законодательства, налогообложения, внешнеэкономической деятельности).

Результативность институционального аспекта интеграции хозяйствующих субъектов находит основное отражение в транзакционных издержках. Механизм их воздействия на эффективность интеграции рассмотрен при исследовании методологических подходов к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов в рамках неинституционального направления экономической теории. Мы согласны с В. В. Дементьевым в том, что в современной теории эко-

номической интеграции повышенное внимание к транзакционным издержкам объясняется логикой анализа интеграции как способа снижения потерь от рыночной (ценовой) координации действий хозяйствующих субъектов³⁰⁶. Считаем, что наиболее общепризнанная трактовка и классификация транзакционных издержек представлена в работе Д. Норта, выделяющего следующие их группы: 1) связанные с поиском информации о контрагентах, ценах и других возможных условиях сделки; 2) связанные с ведением переговоров по условиям контракта и заключением сделки; 3) связанные с разработкой стандартов, контролем над уровнем качества и т.д.; 4) по правовому регулированию групповой (корпоративной) собственности; 5) в результате нарушений условий контракта («издержки оппортунистического поведения»)³⁰⁷.

Информационную асимметрию как составляющую транзакционных издержек следует рассматривать прежде всего с точки зрения минимизации затрат на сбор информации о покупателях, поставщиках ресурсов, конкурентах, ценах на продукцию. Данные издержки предназначены в конечном итоге для преодоления неопределенности во внешней среде, порождаемой неравномерным размещением информации между хозяйствующими субъектами³⁰⁸. В целом следует согласиться с А. Г. Мовсесяном в том, что «... в экономической сфере информатизация стала за последние десятилетия столь мощным фактором, что привела к созданию в передовых странах нового информационного уклада и способа производства — важнейших компонентов информационного общества. ... Информатизация многократно увеличивает взаимосвязанность и взаимозависимость предприятий и рынков»³⁰⁹. Однако среди ученых имеются разногласия в сопоставлении затрат, связанных с асимметрией информации (информационных издержек) и управленческих издержек как элементов транзакционных. Так, А. Г. Мовсесян отмечает, что «... информационные издержки можно рассматривать как обобщение понятия транзакционных издержек, включающие кроме транзакционных издержек по Д. Норту издержки на проведение НИОКР, управленческие издержки, затраты на автоматизацию производства, информатизацию финансовой деятельности и другие элементы информа-

³⁰⁶ См.: Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс): Тема 9. Актуальные проблемы теории корпоративной финансово-промышленной интеграции / В. В. Дементьев // Российский экономический журнал. — 1999. — № 4. — С. 84.

³⁰⁷ См.: North D. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge Univ., 1990. — p.47.

³⁰⁸ В связи с этим К. Менар пишет: «Информация — это не такой же товар или услуга, как другие. Она определяет условия доступа на рынки товаров и услуг и, следовательно, является жестким ограничением совместных выгод, на которые могут рассчитывать участники» (См.: Менар Клод. Экономика организаций: пер.с франц. / под ред. А. Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1996. — С. 76.)

³⁰⁹ Информация обладает, во-первых, интеграционной функцией в экономике, связанной со способностью обеспечивать эффективность функционирования последней, а также со способностью общества к структурным изменениям; во-вторых, инновационной функцией, проявляющейся в генерировании НТП (См.: Мовсесян А. Г. Информационно-финансовый подход к экономической интеграции. // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 87-88).

ционных затрат, необходимых для осуществления воспроизводственных процессов в экономике»³¹⁰. Мы же разделяем точку зрения ученых, которые, напротив, противопоставляют такие издержки управленческим, относя последние ко внутренней среде субъекта хозяйствования. Так, И. Лисиненко отмечает необходимость соизмерения экономии трансакционных издержек во внешних связях хозяйствующих субъектов с ростом издержек, порождаемых усложнением управленческой структуры³¹¹.

Среди институциональных факторов необходимо выделить также альтернативные механизмы обеспечения контрактов — правового (основанного на законе) и частного (основанного на репутации). Считаем, что при прочих равных условиях правовые механизмы обеспечения контрактов играют наиболее важную роль в рамках централизованных типов интегрированных структур в организационно-правовых формах холдингов, менее значимы — при интеграции хозяйствующих субъектов в официально зарегистрированные структуры децентрализованного или частично централизованного типа, в частности — ФПГ.

Влияние факторов рыночной конъюнктуры (неопределенность структурных условий рынка; степень конкуренции; колебание спроса; изменения предпочтений клиентов) обусловлено наличием конкуренции, динамикой экономических потребностей и усилением их многообразия. Процесс интеграции неразрывно связан со структурными условиями рынка, поскольку интеграция — это стратегия, направленная на рынок. Ориентируясь и приспосабливаясь к рынку, крупная интегрированная структура в то же время сама активно влияет на рыночное окружение, изменяя его, делая динамичным в плане дифференциации продукта. Интеграция обусловлена структурой рынка, которая определяет оптимальный ее уровень, необходимый для стратегической адаптации к условиям рынка. «Излишняя интеграция без учета внешнего фактора рынка, — пишет В. В. Токмаков, — не приводит к положительным результатам в плане реализации эффективной стратегии. В случае же оптимальной интеграции рынок будет находиться «во власти фирмы», ее издержки будут минимальны, а главное, за ней всегда будет новаторство и развитие»³¹².

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют тип (вид) интеграции и экономическую форму интеграционного взаимодействия, однако характер интеграции вполне закономерно определяется осо-

³¹⁰ Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / А. Г. Мовсесян. М. — 1998. — С. 106.

³¹¹ См.: Лисиненко И. Снижение издержек и конкуренция как факторы формирования интегрированных структур в экономике / И. Лисиненко // Финансовый бизнес — 1999. — № 2. — С. 41.

³¹² Токмаков В. И. Интеграция производства в современной экономической системе: сущность и основные тенденции развития: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / В. И. Токмаков. — Волгоград, 2001. — С. 63.

бенностями отраслевых рынков. Происходит переход от крупносерийного производства к быстрому и гибкому реагированию на конъюнктуру рынка, что предполагает перестройку взаимоотношений между производителями и потребителями. Вертикальный характер интеграционного взаимодействия сменяется горизонтальной интеграцией децентрализованного или частично централизованного типа между субъектами хозяйствования, образующими единую инновационную сеть, опирающуюся на взаимный обмен научно-технической и коммерческой информацией, финансовое обеспечение и организацию рынка сбыта.

Важным фактором рыночной конъюнктуры является степень конкуренции, непосредственно предопределяющая развитие интеграции. Субъекты хозяйствования, производящие недифференцированную продукцию, объединяют свои усилия отчасти для того, чтобы противостоять конкурентам извне. Разрушительная конкуренция сменяется интеграцией и гармонизацией экономических интересов участников. Конкуренция не исчезает, но продолжает свое существование в новой форме. Однако в этом случае интеграция, приводящая к заключению соглашений или объединений (в виде слияний или поглощений), порождает свою противоположность — монополизацию рынков и отраслей. Поскольку в такой форме существования конкуренции появляется угроза монополизации и подрыва рыночного механизма, необходима выработка комплекса мер, препятствующих перерастанию интеграции в монополию.

Для преодоления таких нежелательных последствий интеграционная стратегия должна, во-первых, выражаться в способности объединять усилия с конкретными субъектами хозяйствования, не нарушая автономий (сохранение гибкости производства) и антимонопольного законодательства; во-вторых, помимо установления тех или иных видов связей должна предусматривать меры по разрыву нежелательных интеграционных взаимодействий. Иными словами, частью интеграционной стратегии хозяйствующих субъектов должна стать дезинтеграционная стратегия, направленная на возведение границ между конкурентами. В этих целях необходимо построение надежных отраслевых барьеров, препятствующих безмерной централизации организации и концентрации капитала и позволяющих сохранить интеграцию хозяйствующих субъектов как форму конкуренции.

Мы согласны с М. Портером, выделяющим основные определяющие факторы «высоты» отраслевого барьера³¹³: 1) достигнутый объем производства и связанная с этим экономия на масштабах производства у производителя в исходном варианте; 2) наличие права собственности на особенности продукта, закрепленное патентами, лицензиями и т.п.; 3) наличие сложившейся ре-

³¹³ См.: *Портер М.* Конкуренция: Учебное пособие / Майкл Портер; пер.с англ.. – М.: Издательский Дом «Вильямс», 2000. – С. 138.

путации предприятия; 4) необходимость дополнительных первоначальных издержек для участников, вступающих в отрасль (в частности, издержек перемещения капитала на новый рынок); 5) имеющийся доступ к каналам распределения и снабжения.

Анализ факторов рыночной конъюнктуры должен проводиться как со стороны непосредственных конкурентов, то есть со стороны предложения, так и со стороны спроса. Интегрированная структура функционирует в определенных границах рыночной среды. Выход за пределы границ этой среды (превышение предложения над спросом) может оказать разрушающее воздействие на интегрированную структуру, вызывая явления флуктуации или полифуркации. При насыщении рынка возникает конкуренция в сбыте товара, в результате которой происходит определенная дифференциация предприятий, приводящая к углублению специализации. Дальнейшее насыщение рынка и возрастание конкуренции углубляет дифференциацию до такой степени, что многие предприятия начинают осуществлять лишь определенные стадии производства или определенные полуфабрикаты, поставляя их на крупные головные предприятия. Появляется объективная необходимость в интеграции.

Таким образом, неопределенность структурных условий рынка, выражающаяся в наличии конкуренции, многообразии и динамике экономических потребностей, обуславливает гибкость и мобильность производства, приводит к его усложнению и необходимости интеграции субъектов хозяйствования.

Важным фактором интеграции хозяйствующих субъектов в современных условиях является ускорение научно-технического прогресса и развертывающаяся научно-техническая революция. «Ускоренное развитие науки и техники, — пишет И. П. Николаева, — углубляя разделение труда и специализацию производства, создают основу для усиления связей и взаимозависимостей между производителями, вызывает необходимость укрупнения производства»³¹⁴. Технический прогресс приводит к постоянному усложнению производственного организма, дифференциации его элементов, функций, отраслевой, организационной и территориальной структуры. Усложнение технологической структуры производства способствует не только дальнейшему углублению разделения труда и его специализации, но и усилению интеграционных моментов, которые находят свое выражение в интеграции хозяйствующих субъектов. При этом интеграция выступает как проявление производственной соподчиненности и тесного экономического сотрудничества между субъектами хозяйствования, объединенными совместным изготовлением технологически сложной продукции.

Дестабилизация хозяйственных связей российских предприятий, дробле-

³¹⁴ Николаева И. П. Развитой социализм: организационные отношения. — М.: Экономика, 1984. — С. 16.

ния их в ходе приватизации особенно негативно отразились на развитии высокотехнологичных комплексов, машиностроении, ВПК, где существенную роль играли технологические связи предприятий по всему циклу «наука - техника - производство - сбыт». Возможность по закону о приватизации структурным подразделениям выйти из структуры объединения отрицательно сказалось на научно-исследовательской и опытно-конструкторской базе крупных предприятий и комплексов. Они лишились государственной поддержки, становились не приносящими прибыль структурными звеньями предприятий, и выводились из состава НПО. В результате устранились НИИ, опытно-экспериментальные производства, и предприятия ориентировались больше на выпуск простых и низкотехнологичных изделий, осваивали товары массового потребления. Это привело к снижению технического потенциала ряда важных отраслей, как машиностроение, которое определяет уровень НТП во всем народном хозяйстве, поскольку обеспечивает все отрасли машинами, оборудованием, приборами, а население - предметами потребления³¹⁵.

Вместе с тем, в России для развития НТП есть важные предпосылки: он может базироваться на накопленных в течение многих лет образовательных, культурных, научных знаниях, интеллектуальном капитале, а также использовать уже созданную исследовательскую инфраструктуру. Высокий уровень развития человеческого капитала служит основой для развития и преумножения капиталов компаний. Важно найти сочетание сферы НИОКР с рыночными функциями компаний, как производство, маркетинг, сбыт, а отсюда, как отмечает С. И. Долгов, обеспечить «быстрое превращение знаний в продукцию»³¹⁶.

Рассматривая фактор научно-технического прогресса, следует учитывать его действие и при интеграции горизонтально характера — с точки зрения разделения технологического процесса на отдельные фазы, приводящего к дифференциации производителей. В этом случае его влияние осуществляется посредством совершенствования используемых средств труда, что в итоге предопределяет конкурентоспособность производителей идентичной продукции.

Воздействие фактора экономической политики (антимонопольной, налоговой, внешнеэкономической) на эффективность интеграции хозяйствующих субъектов обусловлено, на наш взгляд, следующими причинами:

— по отношению к интегрированной промышленной структуре и ее участникам государство выступает как общественно-политическая инстанция, непо-

³¹⁵ В развитых странах для машиностроения характерна формула 1:2:4, то есть если темпы развития страны принять за единицу, то машиностроение должно развиваться в 2 раза быстрее, а его верхние этажи (тонкое, точное, прецизионное) - в 4 раза. В нашей стране составные части этой формулы сводятся практически к единице. (См.: *Копылов В.А.* География промышленности России и стран СНГ: Учебное пособие. - Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. - с. 105)

³¹⁶ *Долгов С.И.* Глобализация экономики: новое слово или новое явление. - М.: Экономика, 1998. - с. 71.

средственно влияющая на изменяющая условия и правила, по которым предприятия осуществляют свою деятельность, вступая в интеграционные взаимоотношения между собой (выработка законодательной базы, определяющей правила функционирования хозяйствующих субъектов, антимонопольное законодательство и т.п.);

– государство является экономической организацией, опосредованно определяющей условия осуществления интеграция субъектов хозяйствования, координирующей действия российских интегрированных промышленных структур в наиболее капиталоемких и высокотехнологичных отраслях (антимонопольное законодательство, налоговая и инвестиционная политика, таможенная политика, внешнеэкономическая деятельность в части межгосударственных соглашений о сотрудничестве);

– государство в некоторых случаях может являться участником интеграционных структур на межгосударственном и глобальном уровнях. Крупные интегрированные структуры могут стать реальными партнерами государства в разработке и реализации промышленной политики России.

Воздействие фактора экономической политики должно быть учтено при построении взаимоотношений государства и интегрированных структур на основе консенсуса экономических интересов сторон в целях наиболее эффективной реализации стратегических целей интеграции субъектов хозяйствования. Считаем, что основными принципами государственного регулирования интеграции хозяйствующих субъектов должны быть: 1) взаимодополняемость и единство целей интеграции хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровнях; 2) адекватность принимаемых мер по регулированию интеграции (по имеющимся природным ресурсам, уровню развития техники, потребительского спроса); 3) полиморфизм, выражающийся в обеспечении условий для развития разнообразных форм интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов); 4) открытость, предусматривающая ликвидацию различных экономических барьеров, что позволяет изменять структуру взаимоотношений хозяйствующих субъектов (переходить от одной формы интеграции к другой) в зависимости от изменения внутренних и внешних факторов; 5) сбалансированность методов косвенного (экономического) и прямого (административного) воздействия государства на интеграцию субъектов хозяйствования (приоритет следует отдавать методам косвенного воздействия с целью создания конкурентной среды, свободы предпринимательства); данный принцип предусматривает также достижение сбалансированности рыночного саморегулирования и методов государственного воздействия.

Основные факторы внутренней экономической среды субъектов хозяйствования, определяющие эффективность интеграции хозяйствующих субъектов:

– технико-экономические: 1) специфичность активов (наличие производственно-технологических связей, последовательных стадий обработки сырья, взаимодополняющих специализаций рабочей силы и сложившейся кооперации в области НИОКР); 2) технологические условия производства (ритмичность поставок ресурсов, непрерывность производства, производственные мощности; структура потребляемых сырья и материалов, комплектующих); 3) синхронность и ритмичность воспроизводственных процессов.

– производственно-экономические: 1) экономия, обусловленная эффектом масштаба; 2) нормы запасов ресурсов; 3) характеристики производственных и маркетинговых стратегий; 4) жизненные циклы продуктов, отраслей; 5) квалификация персонала; 6) структура и специфика производственных, управленческих и коммерческих издержек; 7) оптимальность структуры активов и источников их формирования и прочие);

– финансово-инвестиционные: 1) инвестиционный климат, инвестиционный потенциал; 2) достаточность величины собственных оборотных средств; 3) степень финансового благополучия; 4) деловая репутация;

– экономико-географические: 1) близость месторасположения смежных производств; 2) территориальная структура хозяйствующих субъектов; 3) масштабы и степень концентрации производства.

Одним из основных в группе технико-экономических факторов внутренней экономической среды являются специфические активы. Мы согласны с Ю. Якутиным в том, что специфические активы взаимодействующих субъектов хозяйствования, т.е. конкретные характеристики их ресурсного потенциала, выступают в качестве наиболее важного интеграционного фактора, определяющего в конечном итоге эффективность интеграции. К ним, в частности, относятся: узкая специализация оборудования; близость месторасположения смежных производств; наличие взаимодополняющих специализаций рабочей силы и сложившейся кооперации в области НИОКР³¹⁷. С нашей точки зрения, данные специфические активы следует рассматривать как некоторую характеристику потенциала интегрирующегося субъекта хозяйствования, обеспечивающую эффективность интеграции.

Действие производственно-экономических факторов внутренней экономической среды обусловлено в большей степени эффектом масштаба. Эффект роста масштабов представляет экономию, обусловленную ростом масштабов производства и проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции. При этом выбор необходимого масштаба,

³¹⁷ См.: Якутин Ю. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции. // Российский экономический журнал, 1998, № 5, с. 71–81. – С 73.

или размера деятельности интегрированной структуры, связан с долгосрочным периодом ее функционирования³¹⁸. Теория предельной полезности объективно доказывает, что приращение одних ресурсов при неизменной величине других приводит к падению эффективности этих приращений вплоть до возникновения ситуации, когда затраты, направленные на рост масштабов производства могут превысить полученный экономический эффект. «Ограниченность систем (особенно на микроэкономическом уровне), — пишет А. В. Улезько, — приводит к ситуации, когда в процессе концентрации производства возникает дефицит того или иного ресурса, преодолеть который система за счет внутренних резервов не в состоянии. В этом случае положительный эффект роста масштабов может быть достигнут лишь при консолидации активов нескольких хозяйствующих субъектов»³¹⁹. Считаем, такой процесс успешно реализуется посредством интеграции субъектов хозяйствования, в ряде случаев — способом поглощения или слияния. То есть интеграции хозяйствующих субъектов по своей экономической сущности есть способ достижения оптимальных ресурсных пропорций в рамках социально-экономических систем различного уровня.

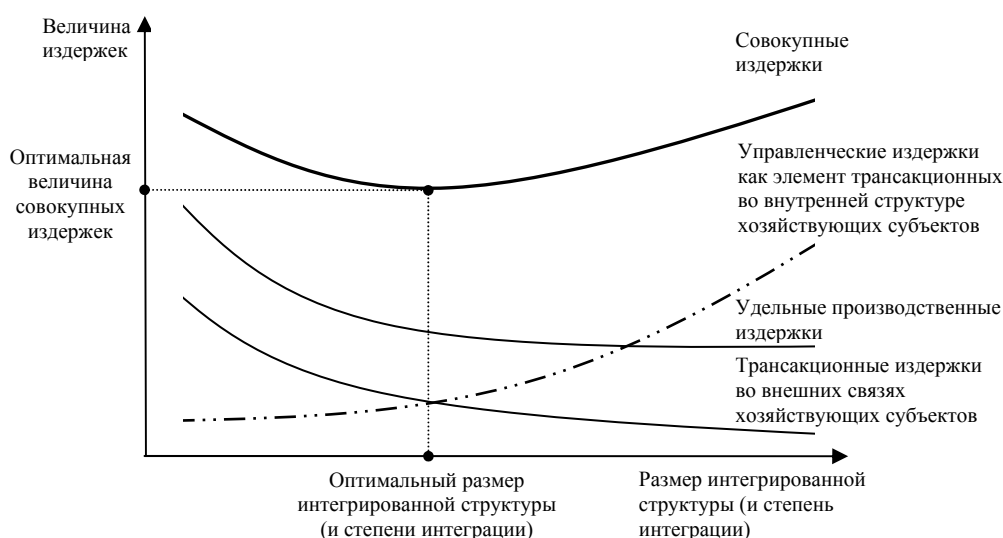


Рис. 8. Удельные производственные и транзакционные издержки и их влияние на степень интеграции и размеры интегрированной структуры

Как показано на рис. 8, рост размеров интегрированной структуры и степени ее интеграции вначале ведет к снижению удельных производственных издержек, определяемому влиянием эффекта масштаба, и снижению транзакционных издержек.

³¹⁸ См.: Сажина М. А. Экономическая теория: Учебник для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. — М.: Издательство НОРМА, 2003. — 456 с. — С.90–91

³¹⁹ См.: Улезько А. В. Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий / А. В. Улезько. — Воронеж: ГП «ИПФ «Воронеж», 2004. — 224 с. — С. 53.

После превышения оптимальных масштабов и степени интеграции удельные производственные и транзакционные издержки продолжают снижаться, но общие издержки интегрированной структуры начинают возрастать под влиянием роста внутренних управленческих издержек³²⁰. В таком случае эффективность интеграции начинает снижаться.

Учет финансово-инвестиционных факторов внутренней экономической среды имеет особое значение при решении проблем интенсификации расширенного воспроизводства, где важна независимость хозяйствующего субъекта в финансовом и инвестиционном аспекте. Разделяя точку зрения А. Г. Мовсисяна, мы считаем, что собственные финансовые и инвестиционные ресурсы являются необходимой составляющей целостной интегрированной структуры. «В противном случае корпорация присоединяется к экономической системе, которая способна к самофинансированию воспроизводства»³²¹. В самом деле, экономические системы, которые не способны осуществлять расширенное воспроизводство за счет собственных ресурсов, интегрируются с более развитой экономической системой, обладающей такой способностью. Таким образом, наличие собственных финансовых и инвестиционных ресурсов (в частности, собственных оборотных средств) — важный фактор, определяющий целостность интегрированной структуры. Наличие таких ресурсов у одного хозяйствующего субъекта и отсутствие их у другого может привести к заключению соглашения или их объединению (слиянию / поглощению).

Представленная классификация факторов эффективности интеграции хозяйствующих субъектов может быть распространена применительно к централизации различных сфер деятельности в разрезе целей и мотивов интеграции (см. Приложение 5). Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов при централизации различных сфер деятельности, как показано в приложении, в решающей степени зависит от воздействия системы факторов внешней и внутренней экономической среды и определяется подготовленностью хозяйствующих субъектов к восприятию факторов и возможностью создания соответствующих экономических, организационных и правовых условий для их развертывания.

В последнее время в научной литературе высказано немало предложений

³²⁰ По мнению И. Лисиненко, именно это обстоятельство не было учтено при определении масштабов и степени интеграции производства при создании крупных советских предприятий. Экономия производственных и транзакционных издержек, достигаемая вследствие интеграции производства, с избытком перекрывалась управленческими издержками, с которыми было связано управление столь громадными производственными комплексами. (См.: *Лисиненко И.* Снижение издержек и конкуренция как факторы формирования интегрированных структур в экономике / И. Лисиненко // *Финансовый бизнес* — 1999. — № 2. — С. 41).

³²¹ См.: *Мовсисян А. Г.* Роль информационных и финансовых факторов в интеграции и транснационализации // *Вести. Московского государственного университета. Сер. 6, Экономика.*—1998. — № 2. — С. 24.

по улучшению результативности деятельности интегрированных структур. В то же время комплексный научно-методический аппарат оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов отсутствует. В этой связи представляется актуальным обобщение представленных в экономической литературе и апробированных в мировой практике подходов к оценке эффективности интеграции, выявление возможностей адаптации их к условиям российской экономики.

Существующие подходы к оценке интеграции хозяйствующих субъектов, на наш взгляд, могут быть разделены, на две самостоятельные группы — качественные и количественные (стоимостные).

Анализ позиций отечественных и зарубежных экономистов (В. Е. Дементьев, Ю. В. Якутин, А. С. Плещинский, О. П. Иванова и др.)³²² позволил выделить следующие концептуальные подходы к качественной оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов: основанные на: 1) анализе среды функционирования (АСФ); 2) теории трансакционных издержек; 3) оценке достижения конкурентных преимуществ, 4) оценке выгоды долгосрочных деловых отношений; 5) теории финансового менеджмента; 6) оценке взаимодействий акционеров и управляющих (см. табл. 10).

Представленные в таблице концептуальные подходы к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов акцентируют внимание на отдельных критериях эффективности интеграции субъектов хозяйствования и вполне применимы при рассмотрении отдельных сторон интеграции субъектов хозяйствования при оценке достижения конкурентных преимуществ, характера контроля в интегрированной структуре и других. Ряд положений рассматриваемых концепций должен быть учтен при анализе эффективности российских интегрированных структур реального сектора экономики.

³²² См.: Дементьев, В. Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие / В. Е. Дементьев. — М.: ЦЭМИ РАН, 1998; Иванова О. П. Эффективность интеграции: методы оценки / О. П. Иванова. — Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002. — С. 6-8; Плещинский, А. С. Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений / А. С. Плещинский. — М.: Наука, 2004. — С. 13-19, 205; Уткин О. Определение эффективности работы корпораций: применение технологии анализа среды функционирования // Российский экономический журнал. — 2001. — № 5-6; Якутин Ю. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // Российский экономический журнал. 1998. № 5. — С. 71-81; Banker R., Charnes A., Cooper W. Some Models for Estimating Technical and Scale Efficiency in Data Envelopment Analysis // Management Science. — 1984. — Vol. 30. — № 9; Charnes A., Cooper W., Rhodes E. Measuring of Efficiency of Decision Making Units // European Journal of Operational Research. — 1978. — Vol. 2.

Таблица 10

Классификация концептуальных подходов к качественной оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов

Наименование	Характеристика концепции	Основные преимущества концептуальных положений	Основные недостатки концепций,
1	2	3	4
1. Технология анализа среды функционирования (АСФ)	Каждая компания трактуется как система, имеющая «входы» и «выходы»; рассматривается не одна компания, а их совокупность; каждой компании в многомерном пространстве «входов» и «выходов» соответствует своя точка, совокупность же компаний определяет множество производственных возможностей; граница множества производственных возможностей называется эффективной гиперповерхностью, точки на которой соответствуют компаниям с наиболее высокой на данный момент эффективностью, а субъектам хозяйствования, которым соответствуют точки ниже гиперповерхности (внутри множества производственных возможностей), работают менее эффективно	Технология АСФ позволяет находить направления повышения эффективности в многомерном пространстве параметров, определять для каждой компании зоны устойчивости, т.е. такие области в пространстве параметров, в которых сохраняется статус эффективного или неэффективного объекта. Соответственно определяется, какой шаг в найденном направлении надо сделать конкретной компании для того, чтобы стать эффективной, или, наоборот, перейти в разряд неэффективных компаний	Используемые при предлагаемом моделировании эффективности математический аппарат и программные средства довольно сложны и относятся к классу высокоинтеллектуальных технологий, хотя получаемые результаты могут быть выражены в традиционных экономико-финансовых терминах и относительно легко освоены менеджерами.
2. Основана на теории транзакционных издержек	Концентрирует внимание на возможности экономии путем замещения ценового механизма рынка системой долгосрочных контрактов. Важнейший интеграционный фактор — специфические активы взаимодействующих субъектов хозяйствования. По мере возрастания уровня «специфичности» активов усиливается мотивация к заключению длительных контрактов	Во-первых, необходимо рассмотрение технологических условий производства хозяйственных единиц, инициирующих интеграцию, прежде всего в период проработки и заключения контрактных отношений. Во-вторых, целесообразна тщательная проработка системы контрактных взаимоотношений, охватывающих основные аспекты совместной деятельности (включая финансовый, научно-технический, сбытовой и т.д.). В-третьих, трудно отрицать, что наличие общей (консолидированной) собственности выступает существенным гарантом реализуемости контрактных отношений. В-четвертых, из числа показателей экономической эффективности интеграции, очевидно, никак нельзя исключать максимизацию прибыли и минимизацию издержек.	Исчезает акцент на перспективном взаимодействии партнеров, на возможном изменении технологических и экономических условий производства. Не принимается в расчет возможность совместного управления финансовыми ресурсами, взаимодействие хозяйствующих субъектов и финансовых институтов (рассмотрение проблемы идет под углом «поставщик — потребитель», «производство — сбыт»). Эффективность совместной деятельности оценивается лишь по критерию «прибыль — издержки». Не оцениваются преимущества и недостатки централизации определенных сфер деятельности

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4
3. Оценка достижения конкурентных преимуществ	Интеграционные решения органов управления компаний должны быть императивно нацелены на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ. При этом потенциал конкурентоспособности не отождествляется с показателями текущей прибыли, а рассматривается как комплекс показателей, гарантирующих долгосрочные преимущества фирмы на товарных рынках: 1) качество (потребительские характеристики) и цена продажи изделий; 2) инновационный потенциал, достаточность производственных и сбытовых мощностей; 3) наличие долгосрочной стратегии деятельности, обеспечивающей сохранение или рост объемов продаж. Важнейший показатель конкурентоспособности — доля продаваемых корпорацией товаров в общем объеме продаж аналогичной продукции. Значение данного показателя во многом зависит от способности компании гибко и оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры	Во-первых, следует в каждом случае выявлять, создание каких конкретно конкурентных преимуществ (на каких рынках, среди каких конкурентов) выступает в качестве целевых задач формирования интегрированной структуры. Во-вторых, в центре внимания должна находиться доля продаж соответствующих изделий на товарных рынках (ее важно фиксировать и до, и после создания интегрированной структуры). В-третьих, исследование взаимодействующих технологических цепочек должно быть достаточно полным (в связи с наличием в корпоративной практике взаимодействия по поставкам, производству, сбыту, сервисному обслуживанию) и предметным, т.е. направленным на выявление в каждой цепочке как наиболее, так и наименее ценных компонентов (с точки зрения перспективной стратегии корпорации и обеспечения ее конкурентных преимуществ). В-четвертых, рассмотрение эффективности интеграции целесообразно ориентировать на сопоставление характеристик изучаемой функционирующей (или проектируемой) корпорации и других компаний, присутствующих на родственных рынках, в аспектах: качества и цен изделий важнейшей номенклатуры, инновационного потенциала (наличия научного задела, собственных НИОКР); технологического уровня производства и других	Проблема выбора конкурентных преимуществ в качестве целевых задач. Трудность выявления наиболее и наименее ценных компонентов в технологической цепочке для обеспечения. Не учитывается негативное влияние отрицательных последствий интеграции
4. Оценка взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений	Признаки эффективной интеграции: 1) развитие системы взаимных поставок внутри интегрированной структуры, основанной на доверительных принципах и обеспечивающих экономию транзакционных издержек; 2) общая сбытовая сеть; 3) широкий и интенсивный обмен финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами в рамках общей системы деловых отношений (помощь отдельным предприятиям, испытывающим финансовые затруднения, ротация управленческих кадров и т.п.); 4) привлечение крупных за	Во-первых, оценивается развитие реальных внутрифирменных связей, включая обмен ресурсами (что должно эмпирически фиксироваться через объемы взаимных кооперационных поставок). Во-вторых, наличие общей системы внутрикорпоративного планирования и количественно определенных целевых задач для участников корпорации. В-третьих, — развитие системы перекрестного владения акциями внутри группы.	Не учитывается негативное влияние отрицательных последствий интеграции. Подразумевает наличие централизованного типа интеграционного взаимодействия, четкой организации. Не учитываются внешние факторы

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4
	<p>емных средств с использованием в необходимых случаях солидарного залога предприятий группы; 5) устойчивость финансового положения банка группы, проведение им политики долгосрочного инвестирования (хотя инвестиции этого банка не обязательно преобладают в инвестиционных ресурсах предприятий группы); 6) следование приоритетам высокой жизнеспособности и стабильности в долгосрочном плане, готовность к снижению рисков функционирования за счет определенного снижения уровня рентабельности группирующихся предприятий; 7) придание важной координирующей роли «клубу президентов» (президентскому совету), состоящему из руководителей предприятий-участников группы; 8) гармонизация внутрикорпоративных трудовых отношений на основе разумной дифференциации доходов внутри корпорации</p>	<p>В-четвертых, — упор не на уровень и динамику текущей прибыли участников группы, а на наращивание инвестиционного потенциала (в том числе из заемных источников) и на поддержание в конкурентоспособном состоянии производственного аппарата. В-пятых, — оптимизация роли банка в группе (она должна быть в целом подчиненной по отношению к основным товаропроизводителям; доля же долгосрочных промышленных инвестиций в кредитном портфеле банка должна иметь тенденцию к росту).</p>	
5. Основана на теории финансового менеджмента	<p>Эффекты интеграции определяются в зависимости от мотивов объединения: основных мотивов объединения и совместной деятельности, главные среди которых таковы.</p> <p>1) Синергетический эффект, состоящий в том, что общий результат превосходит сумму сложных эффектов (при синергическом слиянии стоимость укрупненной компании превосходит сумму стоимостей сливающихся компаний). 2) Операционная экономия на основе устранения дублирования управленческих функций, их централизации и сокращения затрат на сбыт продукции. 3) Экономия в связи с ростом масштабов производства: его концентрация приводит к снижению издержек, более эффективному использованию ресурсов. 4) Экономия на налоговых платежах связанная с: интеграцией с фирмой, имеющей налоговые льготы; ростом амортизационных отчислений при слияниях (что уменьшает налогооблагаемую базу). 5) Покупка активов по рыночной цене, значительно меньшей, чем их восстановительная стоимость. Очевидно, что экономия на слиянии становится ощутимой, если руководство базовой фирмы находит эффективные способы использования новых активов. 6) Обретение возможности использования временно свободных денежных фондов при дефиците привлекательных инвестиционных</p>	<p>Основой для определения эффективности интеграции является учет слагаемых будущей синергии. Критериями эффективности признаются: 1) ожидаемый чистый выигрыш, равный разности между дисконтированной стоимостью будущих доходов и затратами на интеграцию; 2) рост прибыли в расчете на одну акцию акционеров интегрируемых субъектов хозяйствования; Что касается предлагаемых теорией критериев собственно финансовой эффективности интеграции, то возможно выделить следующие четыре основных момента. Во-первых, при операционных слияниях основой для определения эффективности является учет комплекса слагаемых будущей синергии с использованием логики: «производственно-хозяйственные составляющие синергии — финансовый результат интеграции». Во-вторых, обобщающим критерием эффективности признается «ожидаемый чистый выигрыш», равный разности между дисконтированной стоимостью будущих доходов и ценой, уплачиваемой за приобретаемую компанию. В</p>	<p>Эффекты интеграции рассматриваются в упрощенном виде, применительно к варианту объединения двух субъектов. Не учитывается то, что может иметь место сочетание эффектов, их наложение, взаимное усиление или ослабление. Между тем крупные интегрированные структуры (в том числе российские ФПГ) часто образуются множеством участников, причем при этом могут иметь место сочетание эффектов, их наложение, взаимное усиление или ослабление. В любом случае факт множественности участников при создании интегрированной корпорации подлежит тщательному анализу. Оценка интеграции субъектов хозяйствования проводится по интегрируемых компании.</p>

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4
	<p>возможностей. 7) Диверсификация, которая сама по себе не ведет к росту стоимости компании, но обеспечивает снижение корпоративных рисков и направлена на завоевание долговременных конкурентных преимуществ. 8) Выигрыш от привлечения заемных средств, способный существенно увеличить стоимость компании. 9) Переход выгоды заключающийся в том, что: а) компания-кредитор при слиянии с компанией-должником извлекает выгоду в связи с приобретением активов должника и более жестким регулированием финансовых потоков с целью обеспечения оплаты долгов; б) слияние с целью снижения инвестиций в бывшую самостоятельную компанию-кредитора и ориентация на дополнительное стимулирование акционеров обеспечивают «переход выгоды» от владельцев долговых обязательств к акционерам (т.е. акционеры по сути присваивают активы предприятия, сокращая объем выплат по долгам).</p>	<p>соответствии с данным подходом компания-инициатор должна определить свободные потоки денежных средств (разность между прогнозируемым объемом выручки и издержками) после слияния. Считается, что использование данного критерия предпочтительно для оценок долговременных эффектов слияния. В-третьих, коль скоро слияние производится на основе обмена обыкновенными акциями, то критерием эффективности считается рост прибыли в расчете на одну акцию для акционеров обеих интегрируемых компаний. В-четвертых, при оценке эффективности интеграции тщательному учету подлежат издержки, которые несет поглощающая компания</p>	<p>аналогии с любым проектом инвестиций. Безусловно, наибольшую сложность представляет собой оценка будущих потоков денежных средств</p>
6. Оценка с учетом влияния взаимодействия акционеров и управляющих	<p>Центральная проблема данного концептуального подхода: как уложить действия управляющих корпораций в русло интересов акционеров. Оценивается 1) тип интеграционного взаимодействия с точки зрения направленности контроля (контроль управляющей «материнской» компании «сверху»; взаимный контроль при перекрестном владении акциями), и в плане соотношения крупных и мелких акционеров; 2) функциональная роль центральной компании в интегрированной структуре, а также ее генерального директора (функциях, правах, ответственности, взаимодействии с советом директоров и советом управляющих); 3) мера удовлетворенности участников интегрированной структуры деятельностью центральной компании (определяемая такими компонентами, как: способность руководства центральной компании вырабатывать и реализовывать общекорпоративную стратегию деятельности; обладание центральной компанией наиболее ценными управленческими технологиями и их реальное использование в интересах участников группы и прочие); 4) система контроля и ответственность руководства центральной компании перед субъектами хозяйствования — участниками интегрированной структуры</p>	<p>Применение подхода целесообразно в условиях неразвитости российского фондового рынка и высокой мотивации отечественных управляющих к захвату акций предприятий (в том числе путем перераспределения акционерной собственности в свою пользу) рассматриваемый аспект анализа эффективности корпораций особо значим. Он тем более важен применительно к регулированию в рамках единой финансово-промышленной корпорации взаимоотношений между центральной (управляющей) компанией и остальными юридическими лицами-участниками ФПГ.</p>	<p>Не учитываются негативное влияние отрицательных последствий интеграции и внешние факторы. Не производится сопоставления эффектов, достигаемых в результате интеграции и затрат на достижение этих эффектов; сопоставления эффектов и убытков, обусловленных отрицательным влиянием интеграции субъектов хозяйствования</p>

Количественные подходы к оценке эффективности и целесообразности интеграции хозяйствующих субъектов предполагают оценку следующих объемных показателей³²³: 1) эффективности объединения в целом (суммарными величинами стоимости активов, объемами продаж (оборотами) за определенный период, валовой прибылью); 2) финансовых результатов деятельности центральной компании и конкретных участников интегрированной структуры (с использованием традиционных подходов к выявлению соотношения затрат и результатов); 3) эффективности отдельных блоков интегрированной структуры (финансового, инвестиционного, текущего (операционного), научно-исследовательского, коммерческого и прочих), определяемых суммированием данных в однородных разрезах; 3) финансового состояния промышленных предприятий — участников интегрированной структуры (величиной чистых активов, ликвидностью, финансовой устойчивостью, деловой активностью, эффективностью деятельности, эффективностью интегрированной структуры на рынке капитала и т.п.).

К числу работ, посвященных проблеме количественной оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов относятся исследования А. С. Плещинского, А. Г. Грязновой, И. Н. Богатой, Н. В. Игнатовой, Т. Коупленда, Т. Колера, Дж. Мурина и других³²⁴.

Анализ экономической литературы позволил систематизировать используемые при исследовании результативности интеграции хозяйствующих субъектов методы определения стоимости компаний (см. табл.11).

Проблема оценки стоимости компаний при объединении (слиянии или поглощении) компаний хорошо разработана зарубежными авторами применительно к деловой практике западных стран. В то же время в российской экономической литературе недостаточно освещен вопрос возможности использования западных методик при оценке эффективности планируемой интеграции. Следует подчеркнуть, что простая экстраполяция данных методик не всегда приводит к положительным результатам.

³²³ См.: Якутин Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций / Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. — 1998. — № 9-10. — С. 39; Слепов В. ФПГ: современные тенденции развития / В. Слепов, О. Вороненко, Д. Крючин // Финансы. — 1998. — № 4.

³²⁴ См.: Игнатова Н. В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. — Волгоград: Волгоград. госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. — С. 119-128; Оценка бизнеса / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 1998. 320 с.; Богатая И. Н. Стратегический учет собственности предприятия. М.: Феникс, 2001. — 320 с.; Плещинский А. С. Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений / А. С. Плещинский. — М.: Наука, 2004. — 252 с.; Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. — М.: Олимп-Бизнес, 2002. 565 с.; Reilly F. K. Investment Analysis and Portfolio Management: 6 ed / Reilly F. K., Brown K. C. — The Dryden Press, 2000. — P. 446.

Таблица 11

**Основные методы определения стоимости компаний при количественной оценке
эффективности интеграции хозяйствующих субъектов**

Наименование метода	Характеристика	Недостатки
1	2	3
1. Затратный метод (оценка стоимости чистых активов)	В основе подхода — критерий стоимости чистых активов. Суть подхода заключается в том, что рыночная стоимость предприятия (соответственно его акционерного капитала) определяется тем, насколько велика имущественная ценность его активов. Опирается на точные ретроспективными данными бухгалтерской отчетности. Понятие «чистые активы» вводится в ст. 35 ФЗ «Об акционерных обществах» ³²⁵ . Положения по оценке чистых активов утверждены Приказом Минфина РФ и ФКЦБ ³²⁶ . Стоимость чистых активов акционерного общества — величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету. Показатель чистых активов отражает стоимость имущества, которая останется после выполнения всех принятых на себя обязательств. Она отражает действительную стоимость имущества, не обремененного обязательствами	Не представляет собой полноценную оценку стоимости компаний, поскольку ретроспективные данные о затратах не позволяют точно прогнозировать будущие доходы. Величина чистых активов не отражает сложившейся конъюнктуры рынка и не характеризует будущую прибыль. Бухгалтерская отчетность не отражает всей ценности компании (в частности, стоимостную оценку деловой репутации). Традиционный баланс всегда отражает положение предприятия в прошлом. Дает представление только о ресурсном потенциале предприятия, т. е. представляет статическую оценку. При планировании интеграции может дать неверную оценку, т. к. предприятие, имеющее большой объем чистых активов, может быть оценено выше, но приносить существенно меньшую прибыль и даже быть убыточным
2. Рыночный метод	Один из методов рыночного подхода — метод замещения, который используется при составлении нулевого баланса. Показатель оценки — чистая стоимость замещения актива. Оценка активов по альтернативной стоимости — величине, равной стоимости замены активов на открытом рынке для функционирующего субъекта хозяйствования ³²⁷	Не отражает способность активов приносить прибыль. Замена конкретных видов активов на отдельном рынке затруднительна. Могут возникнуть трудности даже при замене основных средств, поскольку приходится делать выбор между оценкой новых или бывших в употреблении средств с тем же сроком службы и оценкой стоимости замены технологически эквивалентными активами. Сумма отдельных активов предприятия, как правило, не равна стоимости предприятия в целом. Трудоемкость в связи с необходимостью привлечения дополнительных данных о рыночной стоимости активов
3. Метод нулевого (фиктивного)	Показатель оценки стоимости хозяйствующего субъекта — нулевая стоимость, характеризующая величину остатка денежных средств после фиктивной ликвидации предприятия, т. е. ту часть собственности в	Необходимость информации о рыночных ценах. Не отражает прибыль, которую может получить предприятие в будущем. Не показывает время окупаемости (поглощения или инвестиций). Не связан с результатами работы предприятия — текущими и о ожидаемыми

³²⁵ См.: Об акционерных обществах. Федеральный закон от 26.01.1995 г. № 208–ФЗ (в посл. ред. ФЗ от 27.02.2003 г. № 29–ФЗ).

³²⁶ См.: Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ Приказ Министерства Финансов РФ № 10н, ФКЦБ № 03–6/пз от 29.01.2003 г.

³²⁷ См.: Район Б. Стратегический учет для руководителя: пер.с англ. / под ред. В. А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.

Продолжение таблицы 11

1	2	3
ликвидационного) баланса ³²⁸	денежном выражении, которая останется после фиктивной ликвидации, предполагающей продажу активов по рыночным ценам и выплату долгов	
4. Сравнительный метод (метод коэффициентов)	Оперирует данными о сходных компаниях или сходных сделках	Не отражает полностью стоимость субъектов хозяйствования, участвующих в интеграции, поскольку практически нельзя найти полностью идентичные компании и полностью идентичные сделки соглашений или объединений (слияний / поглощений)
5. Доходный метод (метод дисконтирования денежных потоков)	Начинается с подготовки прогноза движения денежных средств и расчета денежных поступлений, остающихся в распоряжении инвесторов (акционеров, кредиторов и др.). Прогнозируемые будущие денежные потоки приводятся к дате оценки путем дисконтирования с учетом доходности капитала и риска. Таким образом вычисляется чистая приведенная стоимость (NPV). Предполагается, что, чем выше NPV, тем более привлекательно предприятие для инвестиций или поглощения ³²⁹ . Стоимость компании определяется как сумма дисконтированных операционных денежных потоков за минусом стоимости ее долга.	Значительная доля неопределенности, поскольку метод строится на прогнозных данных о денежных потоках. Основные препятствия для российской практики: отсутствие у большинства российских предприятий стабильной дивидендной истории, на основании которой можно было бы прогнозировать размер денежных выплат акционерам; вуалированность российской бухгалтерской отчетности. Неспособность метода адекватно рассматривать активы, не генерирующие аннуитеты (стабильные денежные потоки), но представляющие тем не менее ценность из-за потенциала повышения стоимости предприятия (например, продуктовые патенты). Метод не представляет рекомендаций по действиям в тех или иных условиях в будущем и не учитывает возможности изменения плана действий, если условия изменятся. Он основан на допущении, что в течение всего срока прогнозирования руководство будет механически действовать в соответствии с разработанным на дату оценки прогнозом движения денежных средств. Редко учитывается управленческая гибкость руководства, его способность вносить изменения в планы при получении новой информации

³²⁸ См.: Бреславцева Н. А. Система балансовых отчетов и концепция балансового управления экономическими процессами. Ростов-на-Дону: Изд-во Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 1997.

³²⁹ В западной литературе выделяются три разновидности метода дисконтированных денежных потоков в зависимости от того, какой показатель лежит в основании дисконтирования. 1) прогноз будущих дивидендов; 2) прогноз операционных денежных потоков. Дисконтирование осуществляется по ставке средне-взвешенной стоимости капитала, которая учитывает стоимость привлечения компанией всех видов финансирования; 3) прогноз свободных денежных потоков (свободные денежные потоки потенциальные выплаты акционерам; стоимость компании — сумма свободных денежных потоков, дисконтированных по ставке стоимости акционерного капитала компании). См. также: метод периода окупаемости, метод внутренней ставки отдачи, метод капитализации прибыли и др. (Reilly F. K. Investment Analysis and Portfolio Management: 6 ed. / Reilly, F. K., Brown, K. C. – The Dryden Press, 2000. – P. 446.)

Продолжение таблицы 11

1	2	3
6. Опционный метод ³³⁰	Рассматривает интегрированную структуру или инвестиционный проект как систему опционов. Инвестиции в таком случае рассматриваются как покупка опциона, дающего право на участие в результатах последующего развития интегрированной структуры. Базируется на принципах дисконтирования, но учитывает управленческую гибкость. Собственный (акционерный) капитал компании может быть представлен как опцион call на лежащую в основе компанию при ее ликвидации (и выплате долга), создающий эквивалент исполнения. Метод наиболее подходит для предприятий, имеющих большую вероятность банкротства. Преимущества заключаются в том, что результатом оценки является адаптивный план управления	Метод имеет некоторые ограничения: во-первых, один из входных параметров — стоимость активов предприятия; во-вторых, может преувеличивать стоимость собственного капитала. Недостатками также являются высокая трудоемкость и сложность, определяющие соответствующие требования к квалификации исполнителей.

³³⁰ См.: *Калинин Д.* Новые методы оценки стоимости компаний и принятия инвестиционных решений / Д. Калинин // Рынок ценных бумаг. 2000. № 8; *Козырь Ю.* Применение теории опционов для оценки компаний / Ю. Козырь // Рынок ценных бумаг. 2000. № 12–14; *Игнатова Н. В.* Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоградский госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. – С. 126-127.

Исследование существующих качественных и количественных (стоимостных) подходов к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов свидетельствует об отсутствии целостной методологии, учитывающей влияние на результативность интеграции совокупности факторов внешней и внутренней экономической среды. Соответствующая методология имеется лишь применительно к слияниям и поглощениям в условиях развитой рыночной системы в виде классических положений по оценке стоимости компаний. Кроме того существуют определенные различия в концептуальных и методологических подходах к исследованию данной проблемы, чем определяются существенные различия в обобщениях, выводах и методических рекомендациях относительно результативности интеграции субъектов хозяйствования.

В условиях переходной российской экономики, где формирование корпоративной культуры находится в начальной фазе, исключительно важен учет наработок зарубежных исследователей, особенно относительно императивных требований сокращения транзакционных издержек, наращивания конкурентных преимуществ, оптимизации взаимодействия управляющих и акционеров.

Продemonстрированная выше определенная эклектичность концептуальных подходов убеждает в целесообразности разработки методологического инструментария оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, логическая последовательность которого предусматривает:

а) определение системы общих и частных критериев эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, учитывающих показатели функциональной, технологической, экономической, коммерческой, бюджетной, институциональной, экологической и социальной эффективности, а также показатель качества и показатель внедрения;

б) обоснование основных этапов реализации экономического алгоритма оценки эффективности интеграции;

в) разработку комплекса частных мероприятий по повышению результативности интеграции хозяйствующих субъектов;

г) выработку рекомендации по эффективной реализации экономического алгоритма оценки эффективности интеграции и корректирующим действиям.

Обобщение работ М. А. Эскиндарова, В. Е. Дементьева, Ю. В. Якутина, О. П. Ивановой, Н. В. Игнатовой и других³³¹ позволяет нам систематизировать

³³¹ См.: Якутин Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций / Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 9-10. – С. 40-42; Игнатова Н. В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоградский госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. – С. 108-109; Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М. А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999; Иванова О. П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход / О. П. Иванова. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002. – С. 118.

показатели результативности интеграции субъектов хозяйствования.

Считаем, что в современных условиях в каждой конкретной производственной ситуации оценка эффективности интеграции субъектов хозяйствования должна производиться с учетом показателей функциональной, технологической, экономической, институциональной, социальной, экологической эффективности и прочих. Содержание показателей должно отражать реализацию тех аспектов интеграции, которые обуславливают конечную эффективность совместной деятельности хозяйствующих субъектов (см. табл. 12).

Таблица 12

Показатели эффективности интеграции хозяйствующих субъектов

Показатель оценки	Содержание
1	2
1. Показатель функциональной эффективности	Характеризуется степенью соответствия образуемой интегрированной структуры целевому назначению
2. Показатель технологической эффективности	Характеризует степень использования в интеграционных связях необходимых для производства ресурсов; определяется как отношение нормативно предусмотренных ресурсов к фактически потребленным
3. Показатель экономической эффективности	Может быть рассчитан, во-первых, как прибыль интегрированной структуры или отдельных субъектов хозяйствования, отнесенная к соответствующей величине собственного (авансированного) капитала; по Марксу, это модифицированная стоимость — цена производства ³³² ; во-вторых, как отношение чистого дохода к сумме заработной платы — это немодифицированная общественная стоимость товаров или услуг
4. Показатель эффективности продаж	Характеризует эффективность продаж и учитывает операционные, финансовые и инвестиционные результаты. Определяется спросом на производимую продукцию
5. Показатель качества	Определяется соответствием качества продукции, производимой интегрированной структурой, нормативам или договорным показателям, а также отслеживается, удовлетворен ли покупатель таким товаром или услугой
6 Показатель налогового бремени	Характеризует изменение (уменьшение) доли налоговых выплат в общей сумме затрат интегрированной структуры или отдельных субъектов хозяйствования, отражает степень налоговой экономии при интеграции субъектов хозяйствования, выражающейся в реализации механизмов трансфертного финансирования, применения бартерных схем, внутрифирменного ценообразования, системы дачальческих (толлинговых) контрактов; консолидированной отчетности
7 Показатель институциональной эффективности	Характеризует степень соответствия хозяйствующих субъектов внутренней организации интегрированной структуры; соблюдение внутренних норм, степень их соответствия правовым нормам, правилам и обычаям общества
8. Показатель социальной эффективности	Характеризует степень удовлетворенности трудового коллектива условиями своего труда на производстве; определяется посредством проведения социологических исследований, особенно важна его динамика. Определяется на основе расчета показателей, выявляющих проблемы занятости, поддержки социальной инфраструктуры, величину инвестиций в человеческий капитал. Как отмечает В. Е. Дементьев, мотивация работников требуют повышенного

³³² См.: Маркс К. Капитал. Т. 1. — М.: Госполитиздат, 1995. — С. 10.

Продолжение таблицы 12

1	2
	внимания, поскольку человеческий капитал — один из важнейших активов ³³³
9. Показатель внедрения достижений НТП	Характеризует потенциал развития, перспективы повышения конкурентоспособности интегрированной структуры; учитывает такие структурные характеристики, как удельный вес расходов на НИОКР, доля ежегодно обновляемой продукции, возрастная структура оборудования
10. Показатель экологической эффективности	Характеризует состояние окружающей среды, соблюдение экологических норм. Позволяет обосновать расходы на природоохранные мероприятия, на создание и реализацию экологических программ.

Преимуществами предлагаемой системы обобщающих критериев результативности, на наш взгляд, являются следующие:

- перспективность с точки зрения методических возможностей использования в систематическом анализе государственными органами исполнительной власти стратегически значимых интегрированных промышленных структур, входящих в рейтинговые перечни крупнейших компаний и накопление на этой основе репрезентативной информационной базы, способной послужить основой адекватных долговременных прогнозов динамики развития;

- обеспечение возможности сопоставления показателей эффективности интеграции хозяйствующих субъектов между собой и во времени;

- при органическом соединении показателей, характеризующих различные аспекты интеграции, достигается соответствие принципов максимизации производства при учете характеристик технологической, социальной, экологической, институциональной результативности и других.

Реализация сценариев интеграции предполагает выдвижение основных мероприятий в рамках каждого программного сценария и установление меры их актуальности. Система возможных мероприятий в соответствии с выявленными факторами, реализация которых, на наш взгляд, определяет конечную результативность интеграции хозяйствующих субъектов и показатели оценки их эффективности представлены в таблице (см. табл. 13).

³³³ См.: Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс): Тема 9. Актуальные проблемы теории корпоративной финансово-промышленной интеграции / В. В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 1999. – № 4. – С. 89.

Таблица 13

Система частных мероприятий по повышению результативности интеграции хозяйствующих субъектов и критерии оценки их эффективности

Планируемое мероприятие	Критерий оценки эффективности мероприятия	Частный результат от реализации мероприятия (\square_i)	Частные затраты на реализацию мероприятия (\square_i)	Относительные показатели оценки эффективности
1	2	3	4	5
1. Защита от монополизма поставщиков (интеграция назад, в первые переделы)	1.1. Максимизация нормы прибыли 1.2. Решение сырьевых проблем	Прибыль; прибыль на единицу продукции; рентабельность Количество поставщиков сырья; цены на приобретаемое сырье; простои по причине отсутствия сырья; запасы сырья на складах; ритмичность производства	Затраты на проведение интеграции (создание системы управления, единых стандартов управления. Издержки, связанные с управлением крупной интегрированной структурой	Прибыль к общим затратам. Прибыль к приросту управленческих затрат. Прирост управленческих затрат на единицу продукции и прочие
2. Обеспечение лидерства по издержкам в отрасли	2.1. Снижение издержек производства на единицу продукции	Издержки производства на единицу продукции	Затраты на создание и управление единой сбытовой сети	Издержки сбыта к затратам по созданию единой сбытовой сети и прочие
3. Решение сбытовых проблем (интеграция вперед (маркетинг, сбыт), создание единой сбытовой сети).	3.1. Снижение сбытовых издержек 3.2. Снижение риска нереализации продукции и несвоевременной оплаты за отгруженную продукцию 3.3. Рост объемов производства, эффективное использование производственных мощностей	Издержки сбыта, обращения на единицу продукции; число покупателей; число посредников; затраты на рекламу; затраты на маркетинговую деятельность; затраты на информацию; затраты на коммуникации Запасы готовой продукции на складах; простой подвижного состава; соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей; соотношение задолженности покупателей и задолженности поставщикам; ритмичность производства; новые потребители; доля на рынках сбыта Объем производства; коэффициент загрузки производственных мощностей; ритмичность производства; простои	Затраты на создание и управление единой сбытовой сети. Затраты на организацию единой маркетинговой службы, централизацию коммерческой деятельности	Издержки сбыта к затратам по созданию единой сбытовой сети. Процент снижения издержек сбыта к проценту прироста затрат на создание единой маркетинговой и сбытовой служб и прочие
4. Снижение затрат на поиск поставщиков и потребителей	4.1. Снижение управленческих расходов, потерь от адаптации, затрат на поиск выгодных партнеров 2. Снижение трудоемкости и экономия средств на проведение маркетинговых исследований	Снижение расходов на содержание управленческого персонала посредством централизации выполнения ряда управленческих функций; маркетинговую деятельность; информационное обеспечение; юридические услуги (в том числе судебные издержки)	Затраты на осуществление интеграции	Расходы на содержание управленческого персонала, расходы на маркетинговую деятельность к общим затратам на осуществление интеграции и прочие

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5
5. Решение проблемы нехватки оборотных средств для приобретения сырья, проблемы неплатежеспособности (интеграция с применением давальных контрактов, бартерных схем, МРТЦ, механизма трансфертного финансирования и других инструментов эффективной интеграции)	5.1. Уменьшение требуемой величины оборотных средств. 5.2. Снижение цен приобретения сырья 5.3. Упрощение взаимных расчетов	Сумма оборотных средств, оборотные средства на единицу продукции Цены на сырье, доля цен на сырье в себестоимости продукции Доля реальных денежных расчетов в общей сумме расчетов	Затраты на реализацию МРТЦ, механизма трансфертного финансирования и других инструментов эффективной интеграции	Соотношение суммы снижения объема оборотных средств и общих затрат или затрат на внедрение указанных схем и механизмов и прочие
6. Решение финансовых, инвестиционных проблем (аккумуляция финансовых, инвестиционных средств для реализации проектов в рамках интегрированной структуры)	6.1. Снижение риска роста кредиторской задолженности (перед бюджетом по налогам и сборам; по товарным операциям; перед персоналом по оплате труда) 6.2. Возможность инвестирования, модернизации, инноваций, нового строительства, реконструкции	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей; коэффициент покрытия собственных оборотных средств и др. Размер инвестиций, капиталовложений, в том числе на единицу продукции (в месяц, квартал, год); размер инвестиций на каждый передел (вид производства), каждого участника и в по интегрированной структуре в целом	Затраты на осуществление интеграции	Соотношение общей суммы дебиторской задолженности (кредиторской задолженности, инвестиций, капиталовложений и прочих) и затрат на интеграцию и прочие
7. Внедрение легитимных схем минимизации налогов в рамках консолидированного учета интегрированной структуры	7.1. Снижение налогового бремени 7.2. Снижение НДС по внутреннему обороту за счет снижения добавленной стоимости	Абсолютная величина налоговых выплат; Сумма налогов на единицу продукции; Доля налогов в затратах, в том числе в затратах на единицу продукции	Затраты на создание и реализацию легитимных схем налогообложения (в том числе на регистрацию фирм-посредников, предприятий в оффшорных зонах). Затраты на реализацию МРТЦ, механизма трансфертного финансирования и других инструментов эффективной интеграции.	Соотношение величины снижения налоговых выплат и повлекших их снижение затрат и прочие

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5
			Затраты на создание единой системы бухгалтерского учета, отчетности, финансов	
8. Преодоление информационной асимметрии участников (создание единого информационного поля внутри интегрированной структуры)	8.1. Снижение трудоемкости и экономия средств на проведение исследований рынка	Количество сотрудников в маркетинговой и информационной службе каждого отдельного предприятия и их доля в штате управленческого персонала; Снижение затрат на осуществление маркетинговой деятельности и НИОКР; снижение затрат на информацию, коммуникации; Снижение затрат на услуги сторонних организаций, выполняющих информационные, маркетинговые услуги	Затраты на реорганизацию на каждом предприятии (на формирование единой службы маркетинга, информационной сети и прочие)	Соотношение количества сотрудников сов ответствующей службы в каждом предприятии-участнике интегрированной структуры и затрат на реорганизацию. Соотношение суммы снижения затрат на информацию, маркетинг и затрат на реорганизацию. Снижение затрат на услуги сторонних организаций, выполняющих информационные, маркетинговые услуги и затрат на реорганизацию
9. Использование благоприятной конъюнктуры верхних переделов (при вертикальной интеграции вперед)	9.1. Максимизация нормы прибыли	Абсолютная величина прибыли; рентабельность; прибыль на единицу продукции; цена реализации; доля интегрированной структуры на рынке	Затраты на интеграцию	Соотношение прибыли и затрат на интеграцию и прочие
10. Расширение рынков сбыта (в географическом аспекте) Возможность маневрирования продажами в разных регионах (выход на рынки сбыта в регионы с лучшей ценовой конъюнктурой)	10.1. Объемы продаж на региональных рынках сбыта и в межрегиональном пространстве 10.2. Доля на территориальных и межрегиональных рынках сбыта	Увеличение объема продаж; доли на территориальных рынках сбыта; цены реализации; абсолютная величина прибыли; прибыль на единицу продукции; рентабельность; доля интегрированной структуры на рынках сбыта; количество конкурентов на региональных рынках	Затраты на интеграцию	Соотношение роста объемов продаж и затрат на интеграцию. Соотношение прибыли и затрат на интеграцию. Соотношение увеличения доли рынков сбыта и затрат на интеграцию и прочие

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5
11. Устранение конкуренции (соглашение или объединение с конкурентами)	11.1. Увеличение доли рынка. Снижение удельных издержек на разработки, производство и продвижение	Доля рынка (объем продаж в % от общего объема продаж на данном рынке). Себестоимость на единицу продукции. Стоимость НИОКР на единицу продукции. Издержки обращения на единицу продукции	Затраты на интеграцию, реорганизацию на каждом предприятии, на создание информационной и маркетинговой служб, на разработку, производство и продвижение новых видов продукции	Соотношение роста объема продаж новой продукции и соответствующих затрат по реализации мероприятия и прочие
12. Минимизация упущенной выгоды. Диверсификация производства	12.1. Получение дополнительной прибыли при существенных колебаниях рыночной конъюнктуры, облегчение возможности переключаться на производство пользующейся спросом продукции, снижение рисков, возникающих при изменении рыночной конъюнктуры	Абсолютная величина прибыли; Изменение ассортимента, структуры выпускаемой продукции; Количество потребителей; цены; количество рынков сбыта (отраслевых, региональных)	Управленческие затраты. Затраты на интеграцию, реорганизацию производства, формирование единой службы маркетинга, информационной сети и прочие	Прирост прибыли к приросту управленческих затрат. Прирост управленческих затрат на единицу продукции и прочие
13. Диверсификация, создание новых производств, поиск альтернативных путей использования основных производственных фондов и производимой продукции	13.1. Создание новых продуктов, обеспечение конкурентоспособности, освоение новых перспективных рынков новых продуктов за счет удовлетворения новых потребностей, роль «пионера» в отрасли	Объем и доля производства новой продукции; цена на новые продукты; отходы производства и их новое применение; доля на новых рынках; число конкурентов на новых рынках; затраты на НИОКР на единицу продукции; срок освоения нового продукта	Затраты на создание единой системы НИОКР в интегрированной компании. Общие затраты на интеграцию	Соотношение объема производства новой продукции и общих затрат на интеграцию (затрат на создание единой системы НИОКР в интегрированной компании) и прочие
14. Консолидация ресурсов на НИОКР, разработку новой продукции	14.1. Возможность более быстрого внедрения новых технологий и освоения новых продуктов	Затраты на НИОКР на единицу продукции; срок освоения нового продукта (от этапа разработки до реализации)	Затраты на создание единой системы НИОКР в интегрированной компании. Общие затраты на интеграцию	Соотношение затрат на НИОКР и затрат на создание единой системы НИОКР и прочие

Оценка результативности конкретного мероприятия может быть проведена несколькими способами. Во-первых, возможно сопоставление частных эффектов от реализации конкретного мероприятия (\square_i) с частными затратами по его реализации (\square_i). Частными могут выступать затраты на формирование единой транспортной сети; специализированной сбытовой организации, реализующей продукцию всей интегрированной структуры; единого информационного поля или коммуникационной системы; проведение НИОКР и прочие (см. табл. 20).

Во-вторых, можно сопоставлять частные эффекты от реализации конкретного из множества мероприятий (\square_i) с общими затратами ($C_i \geq \square_i$) на интеграцию³³⁴. Общими затратами при планировании интеграции выступают: 1) затраты на проработку организационного проекта (сценария) и на его согласование с экспертами и ведомствами; 2) на формирование управляющей компании (связанные с ее укомплектованием кадрами и оборудованием); 3) на развертывание коммуникационной корпоративной системы (в связи с налаживанием дополнительной отчетности и механизма текущего информационного обмена, участием в органах управления интегрированной структуры и т.п.); 4) на государственную регистрацию, учреждение новой организации интегрированной компании; 5) связанные с реорганизацией, внедрением новой системы стандартов, отчетности, управления³³⁵. На стадии функционирования интегрированной структуры подобного рода индикаторами можно считать: расходы на содержание управленческого персонала интегрированной структуры; на выполнение ряда текущих общекорпоративных функций и прочие.

Алгоритм оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов представлен на рис. 9.

Подготовительным этапом является формирование программных вопросов исследования. Вырабатывается и адаптируется к конкретной ситуации система общих и частных показателей, характеризующих результативность взаимодействия участников интегрированной структуры при совместной деятельности.

На третьем этапе необходимо обоснование цели и задач интеграции хозяйствующих субъектов. Результатом является разработка нескольких возможных сценариев и установление меры их актуальности сценариев, характеризующих возможные варианты формирования хозяйствующих субъектов в сложившейся ситуации.

³³⁴ Выполнение неравенства объясняется наличием некоторой величины постоянных издержек, не зависящих от количества принимаемых мероприятий в рамках сценария интеграции

³³⁵ Рассмотрение вопроса о финансовых затратах на организацию работ, связанных с созданием такого рода объединения, выявило, что они достигают 0,5 – 1,0 млн. долл., причем наиболее затратными являются такие этапы, как проработка вопросов интеграции и юридическое оформление объединения (См. Кузык М. Проблемы стимулирования интеграционных процессов в государственном секторе промышленности / М. Г. Кузык, Ю. В. Симачев // Российский экономический журнал. – 2003. – № 4. – С. 38).

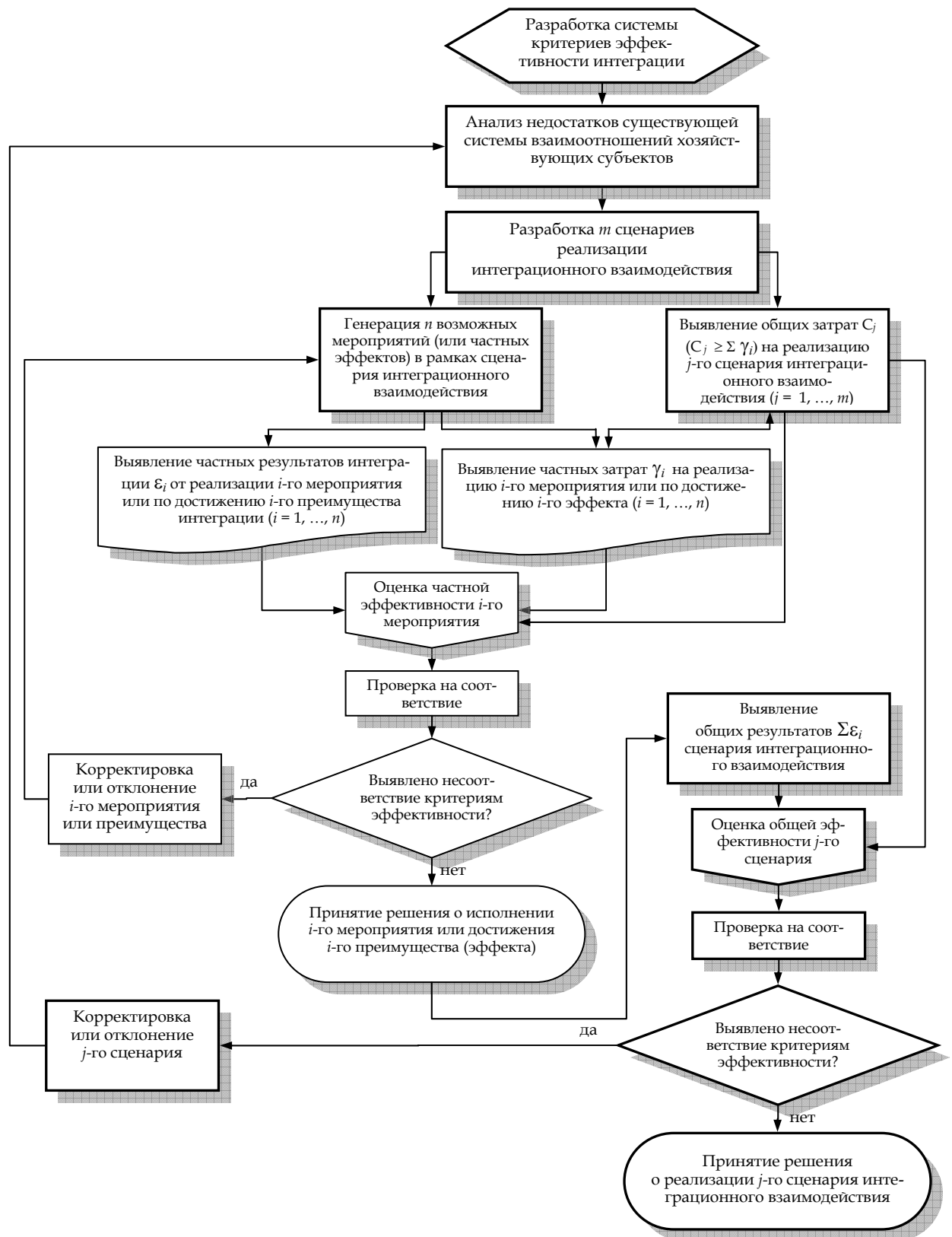


Рис. 9. Алгоритм оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов

Они включают в себя подробный перечень хозяйствующих субъектов, описание конкретных целей и задач, которые требуется решить в процессе их взаимодействия, выбор типа (вида), формы, метода (способа) интеграционного взаимодействия. В рамках выбранного сценария вырабатывается комплекс необходимых и возможных мероприятий, определяются соответствующие каж-

дому мероприятию и общие затраты на реализацию сценария им затраты.

На четвертом этапе осуществляются возможные мероприятия по интеграции в соответствии с рассматриваемым сценарием, отвечающим стратегии участников интегрированной структуры. Происходит переход от имеющейся структуры взаимоотношений к реализации желаемого сценария посредством поэтапного осуществления мероприятий с оценкой частных эффектов. В случае выявления на одном из этапов несоответствия полученных частных эффектов принятым критериям эффективности происходит корректировка или отклонение конкретного мероприятия. В конечном итоге производится выбор сценария и комплекса мероприятий, наилучшим образом соответствующего стратегии и тактике развития интегрированной структуры.

Заключительным этапом является принятие решения об организации взаимодействия хозяйствующих субъектов в условиях принятого сценария и осуществление предусмотренных мероприятий. Разрабатывается система управления и контроля над деятельностью участников интегрированной структуры.

При реализации предлагаемой комплексной методики оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов должны быть учтены следующие положения:

- показатели результативности частных мероприятий необходимо рассматривать в динамике, совокупности и взаимосвязи в целях получения полной картины эффективности интеграции с учетом возможных вариаций, когда достигаемый эффект реализации какого-либо одного мероприятия может быть элиминирован отрицательным действием другого;

- при сопоставлении эффектов и затрат следует учитывать экономическую неравноценность осуществляемых затрат и получаемых результатов в различные моменты времени; инфляцию, неопределенность и риски, оказывающие влияние на принятие решений, поэтому соотнесение эффектов и затрат следует осуществлять в сопоставимых оценках;

- при оценке эффективности отдельных мероприятий по повышению эффективности интеграции хозяйствующих субъектов возможно использование не связанных в единую систему частных показателей, но должно соблюдаться максимальное соответствие каждого показателя целевой ориентации проводимого мероприятия и полнота отражения достигаемого эффекта;

- для качественной реализации предложенной методики субъекты хозяйствования должны иметь высокий управленческий потенциал, но лучшим решением представляется создание управляющей компании, централизующей функции стратегического планирования, производства, управления, маркетинга, снабжения, сбыта и НИОКР. В данной ситуации повышение управленческого потенциала определяет эффективность интеграции хозяйствующих субъек-

тов;

- исследование взаимодействующих хозяйствующих субъектов должно быть достаточно полным и предметным, т.е. направленным на выявление в каждой цепочке как наиболее, так и наименее ценных компонентов (с точки зрения перспективной стратегии развития и обеспечения конкурентных преимуществ);

- при выборе индикатора стратегического развития интегрированной структуры следует делать упор не на уровень и динамику текущей прибыли участников группы, а на наращивание инвестиционного потенциала (в том числе из заемных источников) и поддержание в конкурентоспособном состоянии производственного аппарата;

- в зависимости от выбранного метода интеграции степени централизации в интегрированной структуре горизонт и шаг прогнозирования показателей эффективности должен дифференцироваться. При оценке эффективности соглашений целесообразно осуществлять планирование на период не менее 1 года; объединений (слияний или поглощений) — на период не менее 5 лет;

- развитие интеграции должно сопровождаться созданием общей системы планирования и количественно определенных целевых задач для участников интегрированной структуры;

- при разработке комплекса критериев эффективности следует учитывать анализ среды функционирования интегрированной структуры; необходимо ориентироваться на сопоставление характеристик изучаемой функционирующей (или проектируемой) интегрированной структуры и других компаний, присутствующих на родственных рынках, в частности в аспекте технологического уровня производства, достаточности производственных мощностей и сбалансированности их отдельных элементов;

- включение в состав интегрированной структуры предприятий, имеющих неудовлетворительное финансовое состояние, оказывает негативное воздействие на конечную эффективность интеграции; во-первых, сосуществование благополучных и кризисных субъектов хозяйствования усложняет начальный этап становления интегрированной структуры; во-вторых, в процессе ее функционирования может вызвать флуктуацию или полифуркацию системы; желательно добиваться финансового оздоровления предприятий до вступления их в интегрированную структуру.

Рассмотренная методика оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов представляет попытку комплексного решения проблемы повышения результативности интегрированных промышленных структур в российской экономике. Она может быть применима как на этапе планирования интеграции, позволяя принимать обоснованные и экономически верные решения,

так и в процессе функционирования интегрированной структуры, позволяя вырабатывать корректирующие действия, исправляющие недостатки существующей структуры взаимоотношений хозяйствующих субъектов или ошибочные решения, принимаемые в ходе деятельности интегрированной структуры. Корректирующими действиями в данном случае могут быть либо вывод слабого звена — хозяйствующего субъекта, не обеспечивающего эффективность деятельности интегрированной структуры в целом, его замена, либо разработка и реализация мероприятий по приведению характеристик участника (функциональных, технологических, экономических, технических, маркетинговых, финансовых, институциональных, социальных, экологических и прочих) к требуемому для достижения целей интегрированной структуры уровню.

Представленный экономический алгоритм позволяет получить результаты анализа, необходимые для выработки решений по совершенствованию состава интегрированной структуры и создать практический инструментарий, включающий разнообразные методы и способы повышения результативности интеграционных взаимодействий субъектов хозяйствования.

2.3. Основные направления повышения эффективности интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике

При определении направлений повышения эффективности интеграции хозяйствующих субъектов нами используется система факторов внутренней (микроэкономической) и внешней (макроэкономической) среды функционирования субъектов хозяйствования. Это предопределяет наличие основных групп направлений повышения эффективности интеграции, общих для рыночных экономических систем. При этом в каждой из групп направлений выделены мероприятия, являющиеся специфическими для российской экономики.

1. Направления, обусловленные воздействием фактора научно-технического прогресса (изменения технологической составляющей производственного процесса, научно-техническое развитие):

- приобретение новых навыков (технологий, отлаженных организационных процессов, эффективных рабочих процедур, высококвалифицированного персонала с навыками в разных областях, в т.ч. управлении);

- углубление разделения труда и его специализации, усиление производственной соподчиненности и тесного экономического сотрудничества между субъектами хозяйствования, объединенными совместным изготовлением технологически сложной продукции и проведением НИОКР;

- поддержание высокого технологического и технического уровня каждого из участников;

– усложнение производственного организма, дифференциация его элементов, функций, отраслевой, организационной и территориальной структуры.

Развитие научно-технического потенциала связано с целым комплексом работ, как проведение исследований, разработка, проектирование, подготовка к внедрению в производство. Для успешного воплощения результатов НИОКР необходимо опытное производство, проведение технологических усовершенствований, которые требуют взаимодействия с производителями и поставщиками в технологической цепочке. Маркетинговая служба оценивает возможности внедрения продукта на определенные рынки, его характеристики, объемы производства. Вместе с тем, отработка технологий производства, внедрение новых моделей зависит от слаженной работы предприятий, находящихся на последовательных стадиях производства.

В рамках данных направлений считаем необходимыми ряда мероприятий, направленных на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики:

- проведение НИОКР и внедрение их результатов в производственную деятельность и управление; разработка инновационных стратегий и планов
- своевременная модернизация, техническое перевооружение, разработка и реализация мероприятий по повышению качества продукции и снижению себестоимости
- анализ деятельности и обоснование состава интегрированной структуры, постоянный пересмотр состава участников
- создание рабочих групп специалистов предприятий-участников для обмена опытом и решения различных задач; проведение совместных семинаров; обмен работниками; наставничество
- повышение стимулов для совместной реализации инновационных проектов.
- снижение расходов на НИОКР посредством тесного сотрудничества поставщиков и потребителей, совместного поиска способов улучшения технических характеристик изделий, распределение расходов на НИОКР среди участников
- совместное освоение новых образцов, вследствие чего каждое предприятие может вносить свой вклад в улучшение качества изделий. Головная компания может предоставлять поставщикам научно-техническую информацию, консультирует ведущих специалистов и инженеров, оказывают поддержку в покупке нового оборудования и автоматизации производства
- включение в состав интегрированной структуры финансовых институтов, что может способствовать привлечению средств для финансирования НИОКР на более выгодной основе.

При реализации указанных мероприятий в рамках данных направлений следует учитывать российскую специфику интегрированных структур:

- синхронная перестройка работы при реализации инноваций признается одной из самых сложных даже для 45% успешных российских предприятий³³⁶.

- многие интегрированные структуры испытывают ряд проблем в развитии новых технологий. Часто предприятия не стремятся разрабатывать и производить сложные детали и комплектующие, а закупают их у зарубежных производителей. Для осуществления инноваций требуется обновление технологий, оборудования. Большинство используемых основных фондов устарели, достаточно высоки энергозатраты производства, что требует массовой замены оборудования, а, следовательно, значительных инвестиций. Однако большинство российских предприятий развивают инновационную деятельность за счет самофинансирования, и эти вложения имеют довольно ограниченные размеры³³⁷.

- замедление развития новых технологий приводит к снижению конкурентоспособности продукции российских интегрированных структур перед западными ТНК. Например, слабые технические характеристики продукции машиностроительных компаний заставляют предприятия переключаться на закупку импортного оборудования;

- ограниченность инвестиционных ресурсов как правило не позволяет российским компаниям осуществлять крупные научно-технические проекты, поскольку нет точной уверенности в том, что эти новшества окупятся. В развитых странах проблемами разработки «ноу-хау» часто занимаются малые фирмы, которые поддерживаются крупными предприятиями. В России предложение услуг подобного рода со стороны инновационных компаний еще не сложилось, или они не всегда устойчивы. Вместе с тем, есть и положительные результаты сотрудничества в области НИОКР³³⁸.

2. Направления, связанные с воздействием институциональных факторов (транзакционные издержки; информационная асимметрия; альтернативные механизмы обеспечения контрактов):

- минимизация транзакционных издержек (связанных с поиском информации о контрагентах, ценах и других возможных условиях сделки;

- ведением переговоров по условиям контракта и заключением сделки; разработкой стандартов, контролем над уровнем качества; по правовому регу-

³³⁶ См.: Гурков И. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий / Гурков И., Аврамова С., Тубалов В. // Вопросы экономики. - 2001. - № 7. - с. 82.

³³⁷ См.: Кабалина В., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях / Кабалина В., Кларк С. // Российский экономический журнал. - 2001. - № 7. - С. 19-33.

³³⁸ Например, в ОАО «ГАЗ» налажен выпуск конкурентоспособных автомобилей ГАЗ за счет совместных усилий ОАО «ГАЗ» и ОАО «Заволжский моторный завод (ЗМЗ)» в выпуске агрегатов ЗМЗ-406 (См.: Ларионов И.К. Опыт становления ФПП в России / И.К. Ларионов // Финансы. - 1997. - №1. - с. 6-8).

лированию корпоративной собственности; возникающих в результате нарушений условий контракта («издержки оппортунистического поведения»); потерь от адаптации);

- снижение производственных и сбытовых издержек посредством более тесного сотрудничества с контрагентами;

- экономия средств, определяемая теснотой информационного взаимодействия, расширением информационной базы, преодолением неопределенности во внешней среде, порождаемой неравномерным размещением информации между хозяйствующими субъектами.

В рамках данных направлений считаем необходимыми ряда мероприятий, направленных на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики:

- исследование рынков сырья, характеристик производителей, выбор и обоснование включения в состав интегрированной структуры тех или иных поставщиков; формирование специализированных служб снабжения и сбыта в интегрированной структуре

- применение альтернативных механизмов обеспечения системы внутренних контрактов (законодательно закрепленных или основанных на деловой репутации контрагентов)

- заключение, оптимизация организационно-экономической структуры, выработка единой тактики и стратегии развития (организационные и экономические меры)

- создание единого информационного пространства, общей информационной системы, позволяющей своевременно устранять информационные разрывы; единых стандартов сбора, систематизации и анализа информации

- создание современных коммуникаций; разработка адаптированных к особенностям участников операционных пакетов программ, применение их во всех подразделениях интегрированной структуры

- снижение расходов на маркетинг посредством создания единой маркетинговой и рекламной службы, что окажет воздействие не только на спрос на конечной стадии производства, но и снизит необходимость в рекламных расходах на предшествующих стадиях производства

- развитие системы взаимных поставок и общей сбытовой сети участников; формирование единой маркетинговой службы

- изучение характеристик потребителей, заказчиков, их потребностей, разработка и реализация мероприятий формирования спроса и стимулирования сбыта

- анализ деятельности и обоснование состава интегрированной структуры, постоянный пересмотр состава участников

3. Направления, обусловленные воздействием факторов рыночной конъюнктуры (неопределенность структурных условий рынка; степень конкуренции; колебание спроса; изменения предпочтений клиентов):

- повышение мобильности принятия решений;
- повышение определенности рыночной конъюнктуры для субъектов хозяйствования;
- приращение устойчиво контролируемой доли рынка, рост ценовой конкурентоспособности продукции;
- завоевание новых сегментов рынка;
- обеспечение лидирующего положения интегрированной структуры в отрасли; обеспечение гарантированных условий поставок;
- разрешение сырьевой проблемы; повышение гибкости реакции на запросы потребителей, увязка интересов контрагентов;
- дифференциация продукции в соответствии с запросами заказчика;
- обеспечение обратной связи с потребителем, позволяющее совершенствовать механизм ценообразования;
- увеличение доли рынка (монополистической мощи) при установлении ценовой политики.

Основными мероприятиями, направленными на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики в рамках данных направлений являются следующие:

- перестройка взаимоотношений между производителями и потребителями, предполагающая переход от крупносерийного производства к быстрому и гибкому реагированию на конъюнктуру рынка
- поддержание высокого технологического и технического уровня каждого из участников посредством своевременной модернизации, технического перевооружения, внедрения новшеств, разработки и реализации инноваций, мероприятий по повышению качества продукции и снижению себестоимости
- организация единой снабженческой сети и формирование единой маркетинговой службы
- внедрения системы внутрифирменных расчетов; применение механизмов трансфертного финансирования (внутригруппового коммерческого кредитования); системы трансфертных цен; реализация системы давальческих (толлинговых) контрактов
- формирование единой информационной сети
- проведение совместных исследований рынка и внедрение их результатов в производственную деятельность и управление; разработка производственных, финансовых, инвестиционных, маркетинговых и др. стратегий и планов
- постоянный мониторинг рынков продукции для каждого из участников;

разработка и реализация на базе анализа результатов вариативного и индикативного плана производства, постоянный анализ состава интегрированной структуры, выявление слабых звеньев

- вывод из состава интегрированной структуры неэффективных (неконкурентоспособных) участников

При реализации указанных мероприятий следует учитывать проблемы, вызванные неопределенностью экономической среды в России. При возрастании спроса на продукцию компания должна увеличивать инвестиции в запасы, и для стимулирования спроса предоставлять более выгодные условия коммерческого кредитования. Это вызовет рост объема оборотных активов, следовательно, и потребность в капитале (собственном или заемном). При снижении спроса производство частично сворачивается, что приводит к сокращению мощностей, и компания продает свои активы. В результате часть оборотных и внеоборотных средств высвобождается, и нужно найти им выгодное вложение. В этих условиях создание общей информационной системы и интеграция финансового планирования всей технологической цепочки позволяет своевременно устранять финансовые и кассовые разрывы на предприятиях, восполнять недостатки платежных ресурсов.

4. Направления, связанные с воздействием факторов экономической политики (выработка законодательной базы, определяющей условия и правила интеграции хозяйствующих субъектов; антимонопольное законодательство, налоговая, инвестиционная и таможенная политика; внешнеэкономическая деятельность в части межгосударственного сотрудничества):

- внедрение рациональных форм участия российских интегрированных структур в реализации приоритетов промышленной политики;

- совершенствование способов участия государства в деятельности интегрированных структур на федеральном и региональном уровнях;

- активизация действий государства как стратегического собственника в интегрированных структурах в условиях дефицита стратегических частных собственников (особенно в отношении интегрированных структур, имеющих принципиальное значение для национальной безопасности России, сохранения ее научно-технологического потенциала);

- методологическое обеспечение процессов создания и функционирования интегрированных структур, подготовка пакетов рекомендательных документов по множеству аспектов (консолидированная отчетность, корпоративные финансы, корпоративное планирование, экономический анализ).

Считаем возможным выделить в рамках данных направлений ряда мероприятий, направленных на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики:

- построение взаимоотношений государства и интегрированных структур на основе консенсуса экономических интересов сторон в целях наиболее эффективной реализации стратегических целей интеграции субъектов хозяйствования;

- внесение изменений и дополнений в антимонопольное законодательство (для реализации более дифференцированного и нюансированного подхода к определению корпоративных монопольных эффектов)³³⁹

- одна из серьезных проблем формирования интегрированных структур связана с необходимостью акционирования унитарных предприятий в качестве потенциальных участников корпоративного объединения. Предусмотренная действующим приватизационным законодательством процедура акционирования сложна, требует серьезных организационно-временных затрат и ориентирована преимущественно на последующую продажу акций создаваемого общества³⁴⁰. Поэтому представляется необходимым законодательно регламентировать резкое упрощение этой процедуры

- формирование единой информационной системы базирующейся на тщательно отработанных формах государственной статистической отчетности о деятельности крупнейших интегрированных структур

- уточнение положения статьи 105 ГК РФ: «Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законами о хозяйственных обществах». Для того чтобы дочерние и зависимые общества обрели правовую защиту, необходима более детальная регламентация их прав, как это имеет место в законодательстве некоторых стран³⁴¹

- улучшение законодательных и нормативных основ функционирования акционерных обществ, нацеленное на защиту прав акционеров и противодействие недобросовестному ведению участниками объединений хозяйственной деятельности. Статья 106 ГК РФ содержит положение о том, что «пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных капиталах друг друга и число

³³⁹ См.: Михайлов А. ФПГ: принципы антимонопольного контроля // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11-12; Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс): Тема 5. Антимонопольный контроль за ФПГ / В. В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 89-95.

³⁴⁰ См.: Кузык М. Проблемы стимулирования интеграционных процессов в государственном секторе промышленности / М. Г. Кузык, Ю. В. Симачев // Российский экономический журнал. – 2003. – № 4. – С. 47).

³⁴¹ См.: Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая и вторая. Официальный текст – М.: ИНФРА-М–НОРМА, 2002.

голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества, определяются законом». Пока такие пределы нормативно не фиксированы, компании, практикующие взаимное участие в капитале, подвергаются рискам³⁴²

- регламентация контроля основного (материнского) общества над распределением прибыли и управленческими решениями дочерних и зависимых обществ. Необходима дозировка права основного общества в соответствии с долей его участия в капитале. Так, при владении более 50 % акций права основного общества могут ограничиваться распоряжением частью прибыли дочернего общества в пределах дивидендов. Оправданным представляется и законодательное закрепление права последнего как самостоятельной фирмы иметь посторонние источники финансирования и формирования производственных программ³⁴³.

- резкая активизация действий государства как стратегического собственника в интегрированных структурах в условиях дефицита стратегических частных собственников. Особенно актуально это в отношении интегрированных структур, имеющих принципиальное значение для национальной безопасности России, сохранения ее научно-технологического потенциала

- учитывая структурообразующую роль крупнейших российских интегрированных структур в экономике, необходимо внедрение рациональных форм их участия в реализации приоритетов промышленной политики. Последние должны четко регламентироваться документами принятой системы регулирования экономики на макроэкономическом уровне, в том числе — президентскими бюджетными посланиями. При этом применительно к интегрированным структурам, работающим на приоритетных направлениях, представляется возможным использование децентрализованных типов и методов индикативного планирования³⁴⁴

- введение единого государственного реестра интегрированных структур. Это позволит соответствующим федеральным органам обеспечивать планомерный экономический мониторинг интеграции хозяйствующих субъектов и деятельности интегрированных структур

- утверждение специальных форм отчетности о деятельности интегрированных структур, обеспечивающих ее прозрачность. Отсутствие должного кон-

³⁴² См.: Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая и вторая. Официальный текст – М.: ИНФРА-М–НОРМА, 2002.

³⁴³ См.: Об акционерных обществах. Федеральный закон от 26.01.1995 г. № 208-ФЗ (в ред. ФЗ от 13.06.1996 г. № 65-ФЗ, от 24.05.1999 г. № 101-ФЗ, от 7.08.2001 г. № 120-ФЗ, от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ, от 31.10.2002 г. №134-ФЗ, от 27.02.2003 г. № 29-ФЗ)

³⁴⁴ См.: Дудкин В. Петров Ю. Индикативное планирование — механизм координации действий государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. — 1998. — № 6. — № 7-8.

троля государства над деятельностью интегрированных структур, обладающих огромным финансовым и промышленным потенциалом, чревато тяжелыми экономическими последствиями.

- создание информационной системы, позволяющей отслеживать перелив капитала внутри интегрированных структур, что облегчит для них уход от налогообложения и вывод капитала из страны.

- разработка общепринятой информационно-методологической базы типологии интеграции хозяйствующих субъектов, что в значительной степени облегчит задачи по формированию эффективных управленческих схем и алгоритмов

- важно продолжить работу федеральных органов управления по методологическому обеспечению процессов создания и функционирования этих структур, подготовить пакеты рекомендательных документов по множеству аспектов внутрикорпоративного управления (консолидированная отчетность, корпоративные финансы, корпоративное планирование, экономический анализ)

Применительно к деятельности российских интегрированных структур, занимающихся глубокой переработкой сырья, производством наукоемкой и экспортоориентированной технической продукции, необходимо использовании стимулирующих режимов экономической политики; определение государственных приоритетов внешнеэкономической политики в предоставлении льгот таким структурам для привлечения иностранных инвесторов; использование конкурсных процедур допуска зарубежных компаний к нашим сырьевым ресурсам, предполагающих получение гарантии по их экономически выгодному для государства использованию. Иные, в том числе ограничительные, режимы госрегулирования целесообразны для стратегических интегрированных структур, функционирующих в сфере извлечения и потребления минерально-сырьевых и других национально-значимых ресурсов. Разделяя точку зрения Ю. Винслава³⁴⁵, считаем необходимым применение следующих государственных мер: квотирования добычи и экспорта сырья интегрированными структурами с учетом разрабатываемых на государственном уровне концепций и прогнозов развития соответствующих отраслей, требований энергетической безопасности, и т.п.; введения специальных режимов налогообложения, препятствующих присвоению интегрированными структурами «сверхприбылей». Таким образом, при формировании интегрированных структур воздействие государства сводится к проведению многосторонней политики в области антимонопольного законодательства, налогообложения, внешнеэкономической деятельности, создании конкурентной рыночной среды, определяющих условия функционирования ин-

³⁴⁵ См.: Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями / Ю. Б. Винслав // Российский экономический журнал – 2001. – № 10. – С. 15.

тегрированных структур.

5. Направления, связанные с воздействием технико-экономических факторов (наличие производственно-технологических связей, последовательных стадий обработки сырья, взаимодополняющих специализаций; технологические условия производства — ритмичность поставок ресурсов, непрерывность производства, производственные мощности; структура потребляемых сырья и материалов, комплектующих; синхронность и ритмичность воспроизводственных процессов):

- повышение загрузки и эффективности использования производственных мощностей; сокращение числа посредников во всех фазах процесса воспроизводства;

- повышение ритмичности производства;

- сокращение операционного цикла;

- повышение технологического уровня участников

Основными мероприятиями, направленными на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики в рамках данных направлений являются следующие:

- внедрение систем логистики, оптимизация товарно-финансовых потоков участников интегрированной структуры;

- разработка планов совместной деятельности, реализация тактики и стратегии планирования в рамках интегрированной структуры, разработка и согласование по объемам и срокам операционных, финансовых и инвестиционных планов

- реализация интеграционного взаимодействия по жизненному циклу продукции (НИОКР, производство, финансовая и инвестиционная деятельность, маркетинг)

- налаживание тесных производственных связей и синхронизация объемов и сроков производства, закупок и поставок

- постоянное поддержание процесса планирования потоков материалов, при котором учитываются все изменения в рыночной конъюнктуре, отслеживается информация о наличии запасов. Возможность контролировать всю технологическую цепочку позволяет вносить оперативные изменения в производство на каждой стадии

- организация единой информационной системы, маркетинговой службы, снабженческо-сбытовой сети

- инвестирование средств в модернизацию, реконструкцию, техническое перевооружение, новое строительство

- использование единого научно-технического центра для разработки и внедрения новых видов продукции, товаров или услуг

- мониторинг технологической целесообразности состава интегрированной структуры, постоянный пересмотр состава участников

Интеграция промышленных предприятий позволяет оптимизировать движение товарных и финансовых потоков от одной стадии производства к другой за счет разработки планов совместной деятельности, включающий разработку совместной политики в области снабжения, движения сырья, деталей и комплектующих, а также готовой продукции. Синхронизация работы участников интегрированной структуры позволяет осуществлять поставки продукции на каждую последующую стадию в строго необходимом количестве, требуемого качества, в нужное время. Снижается необходимость в хранении, складировании дополнительных запасов (использование системы «точно в срок», «момента возобновления заказа», «планирования потребности в материалах»).

6. Направления, обусловленные воздействием производственно-экономических факторов (экономия, связанная с эффектом масштаба; структура и специфика производственных, управленческих и коммерческих издержек; оптимальность структуры активов и источников их формирования; нормы запасов ресурсов; характеристики производственных, инвестиционных, финансовых, маркетинговых и прочих стратегий; жизненные циклы продуктов, отраслей):

- экономия в связи с ростом масштабов производства, проявляющаяся в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции (эффект агломерации);

- сокращение постоянных затрат в производстве, обусловленное масштабами деятельности, улучшением управляемости

- диверсификация; снижение или компенсация отраслевых рисков

- упрощение взаимных расчетов

- облегчение содержания и развития социальной инфраструктуры

- применение консолидированной отчетности, являющейся условием снижения операционного цикла и финансовой стабилизации участников интегрированной структуры.

Основными мероприятиями, направленными на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики в рамках данных направлений являются следующие:

- создание новых мощностей за счет перераспределения загрузки между участниками интегрированной структуры

- снижение затрат на проведение НИОКР за счет использования единого научно-технического центра для разработки и внедрения новых видов продукции, товаров или услуг

- снижение стоимости приобретения производственных запасов за счет

внедрения механизма трансфертных цен, внутрифирменных расчетов, трансфертного финансирования; неплатежей; давальческих (толлинговых) схем; механизмов перекрестного владения собственностью

- снижения операционного цикла и финансовая стабилизация вследствие ведения консолидированного учета участниками интегрированной структуры,
- внедрение эффективной системы управления, централизация снабжения, создание сбытовой сети, формирование единого информационного пространства
- управление ассортиментом (расширение ассортимента, отказ от неконкурентоспособных продуктов, разработка новых продуктов); поиск новых рынков сбыта, нового применения продуктов (на основе маркетинговых исследований, в том числе изучения жизненного цикла продукции)
- создание целевых фондов в рамках интегрированной структуры, реализация стратегических программ развития социальной инфраструктуры
- экономический анализ участников интегрированной структуры, постоянный пересмотр их состава

В российских условиях важным является возможность ведения консолидированной отчетности участников, позволяющей исключить изъятие денежных средств на оплату продукции при передаче с одной стадии на другую, переносить оплату налогов на заключительную стадию, устранить взаимную кредиторскую и дебиторскую задолженность между предприятиями, находящимися вдоль технологической цепочки. Это является важнейшим условием снижения операционного цикла и потребности отдельных компаний в дополнительном финансировании. Ведение консолидированной отчетности представляет широкие возможности для оптимизации финансовых потоков всех участников интегрированной структуры, ведения общего финансового планирования и бюджетирования, что позволяет своевременно предупредить разрыв ликвидности, осуществлять взаимное финансирование предприятий на выгодных условиях. Своевременное восполнение недостатка ликвидных ресурсов зависит также от степени вовлечения банков в процессы кредитования предприятий.

7. Направления, обусловленные воздействием экономико-географических факторов (территориальная близость месторасположения смежных производств, территориальная структура хозяйствующих субъектов в интегрированной структуре, масштабы и степень концентрации производства в регионе):

- координация деятельности хозяйствующих субъектов в составе интегрированной структуры
- доступ к новым продуктам, патентам, рынкам, каналам сбыта (сбытовой сети)
- увеличение доли рынка сбыта интегрированной структуры в результате

создания единой сбытовой сети или специализированной сбытовой организации

– устранение негативных последствий неправильного распределения власти и ответственности

Основными мероприятиями в рамках данных направлений, направленными на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики являются:

- территориальное структурирование компании; совершенствование системы управления, внедрение системы бюджетирования; централизация производства, финансов, управления, учета, маркетинга, создание единой снабженческо-сбытовой, транспортной сетей в рамках интегрированной структуры

- проведение маркетинговых исследований и реализация других функций единой маркетинговой структурой компании

- четкое структурное разграничение функций, власти, полномочий ответственности субъектов хозяйствования; структурирование, формирование управляющих центров

- анализ и обоснование территориального (отраслевого) состава участников интегрированной структуры, постоянный пересмотр состава участников

8. Направления, связанные с воздействием финансово-инвестиционных факторов (инвестиционный климат, инвестиционный потенциал интегрированной структуры; достаточность величины собственных оборотных средств; степень финансового благополучия; изменение деловой репутаций):

– минимизация необходимой суммы оборотных средств в результате централизации финансовой сферы

– консолидация инвестиционных ресурсов; оптимизация материальных и финансовых потоков

– развитие различных видов финансирования, в т.ч. иностранного

– решение проблем интенсификации расширенного воспроизводства; наращивание инвестиционного потенциала

– повышение кредитоспособности интегрированной структуры; укрепление платежной дисциплины участников

– возможность маневрирования денежными потоками, использования ценовой конъюнктуры в разных регионах

В рамках данных направлений считаем возможным выделить ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики:

- оптимизация инвестиционной программы, последовательная концентрация ресурсов на приоритетных направлениях, определяемых в том числе фактором НТП и рыночной конъюнктурой

- разработка политики привлечения инвестиций на федеральном и местном уровнях, обеспечение контроля над иностранными инвестициями в приоритетные отрасли, снятие барьеров к развитию данного вида финансирования, приведение валютного и таможенного законодательства в соответствие с международными нормами, требованиями к регистрации компаний

- применение механизма трансфертного финансирования (внутригруппового коммерческого кредитования); внедрение механизма равновесных трансфертных цен; реализация системы давальческих (толлинговых) контрактов и др.

- создание сбытовой сети в межрегиональном пространстве
- расширение круга потенциальных инвесторов
- анализ деятельности и обоснование состава интегрированной структуры, постоянный пересмотр состава участников

- реализация мер финансового оздоровления и реструктуризации отдельных хозяйствующих субъектов

- применение консолидированной отчетности, позволяющей переносить оплату налогов на заключительную стадию; исключить изъятие денежных средств на оплату продукции при передаче с одной стадии на другую; снизить потребность отдельных хозяйствующих субъектов в дополнительном финансировании

Предлагаются следующие источники повышения финансовой мобильности и инвестиционного потенциала участников российских интегрированных структур:

- использование лизинга, при котором устраняется потребность поиска средств для закупки основных производственных фондов. Оборудование можно вернуть по истечении срока аренды; дает возможность погашения кредита не только в денежной, но и в товарной форме; затраты по лизингу могут включаться в себестоимость; для предприятий, являющихся участниками интегрированной структуры, могут быть установлены более выгодные условия лизингового кредита.

- применение бартерных сделок, позволяющих достигнуть положительного эффекта от экономии оборотного капитала и выражающегося в повышении инвестиционного потенциала (В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер, П. Кузнецов и др.)³⁴⁶. Однако при чрезмерном применении бартерных сделок возможно суще-

³⁴⁶ См.: Кузнецов П. Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России / Кузнецов П., Горобец Г., Фоминых А. В кн.: Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ-ВШЭ, 2002, с. 28–78; Аукционек С. Бартер в российской промышленности // Вопросы экономики. – 1998. – № 2. – С. 51–60; Макаров В. Л. Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции / Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. // Экономика и математические методы. – 1997. – Т. 33. – Вып. 2; Макаров В. Бартер в России: институциональный этап / Макаров В., Клейнер Г. // Вопросы экономики. 1999. № 4. – С. 79–101; Яковлев А. О причинах бартере-

ственное снижение эффективности экономики, что обусловлено институциональными и макроэкономическими особенностями этого способа взаимодействия. Перспективным, на наш взгляд, направлением преодоления негативных последствий бартера является разработка альтернативных инструментов интеграции хозяйствующих субъектов, снижающих издержки за счет более эффективного использования оборотного капитала и выгодных участникам интегрированной структуры и государству.

– использование практики неплатежей как способа покрытия разрыва ликвидности (С. М. Гуриев, И. Г. Поспелов, А. А. Петров и др.)³⁴⁷. Хозяйствующим субъектам выгодно интегрироваться, когда солидарная ответственность по обязательствам участников интегрированной структуры понимается как переход от ограничений кредитоспособности для каждого субъекта хозяйствования к соответствующему консолидированному условию достаточности выручки от продаж для оплаты исходных продуктов внутри интегрированной структуры. Однако использование неплатежей и неденежных расчетов в промышленности России в 90-х XX столетия стали одной из наиболее острых макроэкономических проблем. Значительная часть неплатежей была ложной, обусловленной своеобразной системой размещения доходов и уклонения от уплаты налогов в промышленности. Масштабы распространения ложных неплатежей отражали высокое доверие, на которое опирались связи внутри интегрированных структур, в том числе не базировавшиеся на формальных контрактах. С другой стороны, далеко не всегда контрагенты в цепочках оправдывали оказываемое им доверие. В конце концов осознанная опасность оппортунистического поведения партнеров по группе, руководствовавшихся очень жесткими индивидуалистическими нормами, привела к повышению ожидаемых затрат на иерархическую координацию внутри формально разобщенной группы. Вместе со снижением налоговых ставок (что означало уменьшение выигрыша от формального разобщения компонентов единой интегрированной структуры) это привело к уменьшению масштабов использования неплатежей.

– применение давальческих (толлинговых) схем (С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова)³⁴⁸. При использовании такого инструментария идентичные производители конечной продукции конкурируют посредством выбора объема

ра, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. – 1999. – № 4; Авдашева С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М: ГУ–ВШЭ, 2000. – 186 с. – С. 48–55, 70–73.

³⁴⁷ См.: Гуриев С. М. О роли неплатежей в интеграции предприятий / Гуриев С.М. Поспелов И.Г. Петров А.А. Шананин А.А. // Экономика и мат. методы. – 1999. – Т.35. – Вып. 1; Авдашева С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М: ГУ–ВШЭ, 2000. – 186 с. – С. 59–69.

³⁴⁸ См.: Розанова Н. М. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998; Авдашева С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М: ГУ–ВШЭ, 2000. – 186 с. – С.145–168;

выпуска, они используют модель Курно для максимизации прибыли. Единственный производитель промежуточной продукции поставляет ее перерабатывающим предприятиям в рамках давальческого контракта, условия которого одинаковы для всех перерабатывающих предприятия. В течение 1990-х годов XX столетия из давальческого сырья в России производилась самая разная продукция — от сахара до цветных металлов³⁴⁹.

– внедрение механизма равновесных трансфертных цен (МРТЦ) как формы денежных расчетов, в которой трансфертная цена ниже рыночной означает инвестиции одного участника интегрированной структуры в оборотный капитал другого с целью получения дополнительной прибыли за счет эффекта от экономии оборотного капитала (А. С. Плещинский)³⁵⁰. Инвестиции сопровождаются компенсацией в виде денежного трансферта с определенным процентом. МРТЦ обобщает ряд экономических и организационно-правовых форм взаимодействий хозяйствующих субъектов в рамках ФПГ, холдинга. Его особенностью является отсутствие негативных экономических последствий интеграции хозяйствующих субъектов для государственного бюджета.

– использование механизма трансфертного финансирования³⁵¹. На основе обобщения существующего способов эффективной интеграции хозяйствующих субъектов нами разработана модель организационно-финансового взаимодействия производственных экономических агентов в условиях механизма трансфертного финансирования. Описаны показатели экономической эффективности функционирования стратегически устойчивой интегрированной структуры, предлагается экономико-математический и компьютерный инструментарий для их расчета.

Практическая реализация указанных мероприятий в рамках выделенных направлений позволит, по нашему мнению, повысить результативность интеграции хозяйствующих субъектов и на этой основе обеспечить стратегическое развитие российских интегрированных структур реального сектора экономики.

³⁴⁹ См.: Авдашева С. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования // Вопросы экономики. – 2001. – № 6.

³⁵⁰ См.: Плещинский А. С. Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений / А. С. Плещинский. – М.: Наука, 2004. – 252 с. – С. 13-19, 205. (См. также: Брагинский О. Б. Об использовании моделирования при обосновании объединения предприятий в промышленную группу / Брагинский О. Б., Кричевский И. Е., Куницына Н. Н. // Экономика и математические методы. 1996. – Т. 32. № 4; Вересков А. И. К определению внутренних цен на унитарных предприятиях / Вересков А. И., Пресняков В. Ф. // Экономика и мат. методы. – 1999. – Т. 35. – Вып. 4; Кручинин Л. А. Динамика цен в системе взаимосвязанных предприятий / Кручинин Л. А., Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – № 1. – С. 47–55; Кручинин Л. А. О возможных условиях заключения ценовых соглашений в группе взаимосвязанных предприятий / Кручинин Л. А., Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы, 2003, Т. 39, № 1, с. 23–32).

³⁵¹ См.: Попов А. А. Трансфертное финансирование в концепциях эффективности корпоративной интеграции / А. А. Попов; под науч. ред. В. В. Гаврилова – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т. – 2003. – С. 58-59).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование теоретических и методологических основ интеграции хозяйствующих субъектов и ее эффективности в реальном секторе рыночной экономики позволяет сделать ряд выводов.

1. Принципы и методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов

Интеграция есть сторона развития, связанная с объединением в целое некогда разрозненных частей. Она является своеобразной реакцией на процессы дифференциации, происходящие во всех сферах бытия и познания. Восстановление единства происходит путем преобразования составляющих элементов, наделения их новыми качествами. Степень и интенсивность этих преобразований во многом определяются внутренними возможностями элементов интеграции, а также целевыми установками, определяющими границы ее функционирования и развития.

Исследование теоретических основ интеграции хозяйствующих субъектов в экономике позволило выявить ее принципы — универсальность и полиморфичность, неразрывная связь процесса и результата, органическое единство целого и его частей (элементов), диалектическая взаимообусловленность интеграции и дифференциации.

В рамках различных направлений и школ экономической теории выделены различные методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов и представлены их обобщающие характеристики:

— марксистская школа политической экономии исследует интеграцию хозяйствующих субъектов в рамках следующих подходов: а) производственно-технологический подход, связывающий исследуемое понятие с конечной степенью развития процессов концентрации и дифференциации производства — интеграцией процессов производства и специальностей, процессом восстановления органического единства всего производственного процесса на высшем уровне, связанным, с одной стороны, с тенденцией углубления разделения труда, с другой — с необходимостью взаимодействия между специализированными субъектами хозяйствования; б) мирохозяйственный подход, ориентированный в первую очередь на исследование интеграции в экономике с позиции объединения национальных экономик, переплетения воспроизводственных процессов, постепенного всестороннего сближения, а затем и слияния различных элементов национальных экономик соответствующих стран в едином хозяйственном комплексе в результате роста уровня концентрации, углубления и расширения международной специализации и кооперирования производства и научно-технических исследований; в) структурно-функциональный подход, осно-

ванный на взаимосвязи интеграции хозяйствующих субъектов с процессами обобществления производства; интеграция хозяйствующих субъектов рассматривается как высшая сложная функциональная и уровневая форма организации производства; развитие простых функциональных форм обобществления ведет к перерастанию интеграции в структурообразующую форму организации производства и возникновению уровневых форм интеграции; г) уровневый подход, уделяющий значительное место проблеме разграничения уровней интеграции в экономике; сущностной чертой интеграции является характер связей на различных уровнях — локальном, региональном (межрегиональном, в рамках объединений регионов отдельных государств), национальном (федеральном), межгосударственном (транснациональном, многонациональном, международном, многострановом), глобальном;

— неоклассическое направление экономической теории анализирует интеграцию хозяйствующих субъектов как элемент структуры рынка, существенно влияющий на его эффективность; основными путями исследования интеграции в неоклассической традиции служат изучение, во-первых, результатов нейтрализации отрицательных внешних эффектов и, во-вторых, последствий усиления рыночной власти (конкурентных преимуществ), в том числе путем создания барьеров входа на рынки; альтернативный подход неоклассического направления — с позиций теории финансово-промышленного капитала, анализирующей движение и эволюцию форм финансово-промышленного капитала как экономической основы функционирования интегрированных структур;

— неинституциональное направление экономической теории отталкивается от различия возможных путей решения проблемы координации в экономических системах и исследует интеграцию в контексте минимизации транзакционных издержек, проблем агентских отношений и влияния на них распределения прав собственности; содержательной стороной интеграции являются экономические взаимозависимости, связанные с сокращением транзакционных затрат при замене рынка внутренней организацией; преимущества интеграции связаны с гармонизацией интересов, уменьшением риска, существенной экономией, получаемой за счет сокращения информационных потоков; альтернативный подход направления основан на теории экономической власти; достоинством его является учет волевого компонента в действиях субъектов; посредством интеграции хозяйствующие субъекты концентрируют разнообразные ресурсы экономической власти, активно применяя их; создается специфическое властное пространство, в котором центральный элемент интегрированной структуры контролирует основные аспекты деятельности всех экономических агентов;

— подходы конкретных экономических наук: а) маркетинговый подход основан на анализе и оценке состояния и перспектив развития спроса, предложе-

ния, цен, конкуренции на рынке, где функционируют хозяйствующие субъекты и предполагается создание интегрированной структуры; учете влияния и роли стратегии маркетинга при ее формировании и функционировании; анализе возможных преимуществ и проявлений недостатков интеграции; б) информационно-финансовый подход связан с изучением влияния информационных составляющих на воспроизводственный процесс, с одной стороны, и информационно-финансовых взаимодействий между субъектами хозяйствования, с другой; сущность его заключается в утверждении главенствующей роли информационного и финансового факторов в развитии интеграции;

– системно-эволюционный подход, основанный на общенаучной концепции синергетики, исследует интеграцию хозяйствующих субъектов как систему, основные понятия которой — элементы (субъекты хозяйствования), состояния связанности элементов и их отношения; система выступает составной частью более общей системы национального хозяйства; постоянно изменяется, эволюционирует в соответствии с целью существующей системы хозяйствования; представляет самоорганизующееся целое, возникающее в результате движения и взаимодействия элементов и связей; обладает интегральными свойствами, не присущими отдельным элементам хозяйствования, имеет устойчивые внутренние связи между этими элементами, преобладающие над их внешними связями.

2. Сущность и экономическое содержание интеграции хозяйствующих субъектов

Сложность экономического феномена интеграции хозяйствующих субъектов обуславливает необходимость применения комплексного подхода, предусматривающего ее рассмотрение в категориальном, статическом и динамическом (генетическом) аспектах.

В категориальном аспекте, означающем выделение конституирующих исследуемую экономическую категорию сущностных признаков, интеграция хозяйствующих субъектов представляет совокупность организационно-экономических отношений между хозяйствующими субъектами как элементами, взаимодействующими в составе интегрированной структуры как интегративного целого, на координационных или субординационных началах по поводу установления повторяющихся устойчивых взаимодействий в процессах организации производства, труда и управления, обмена результатами производства, с целью гармонизации экономических интересов, достижения синергетического эффекта при совместной деятельности.

В аспекте статики, предполагающем выделение бытия (свойства) явления, интеграция хозяйствующих субъектов представляет свойство социально-экономической системы — состояние целостности, упорядоченного функцио-

нирования ее элементов. Отмечается, что понятие система и интеграция неразрывно связаны, в основе любой системы лежит интеграция. Диалектика их взаимодействия такова, что, с одной стороны, исходным признаком системы, характеризующим ее становление и развитие, является интеграция, с другой — только возникновение зрелых системных форм свидетельствует о выходе интеграции на качественно новую ступень развития. Показана системообразующая роль интеграции хозяйствующих субъектов с точки зрения укрепления связи между элементами системы, объединения их в одно целое, возникновения структурной и функциональной форм организации производства, характеризующихся единой системой целей, экономических интересов, связей и функций. Выявлены основные системные качества интеграции хозяйствующих субъектов: нелинейность развития; устойчивость связей; целостность и структурность.

В динамическом (генетическом) аспекте, предполагающем исследование развития (генезиса) явления, интеграция хозяйствующих субъектов представляет экономический процесс — циклическую последовательность смены основных этапов развития системы, предполагающую движение включенных в него компонентов — хозяйствующих субъектов — к количественно и качественно новому состоянию. Это не застывшее, раз и навсегда данное образование, которое можно измерять, искать условия существования, а динамичный процесс с присущим ему сменой форм, становлением и распадом, имеющий свое начало и завершение, и поэтому должен быть рассмотрен именно во всей совокупности фаз своего развития. В процессе циклического движения повышается степень зрелости конкретных организационно-экономических форм интеграции, что, в частности, определяется развитием материально-технической базы общества, разделением труда.

Обосновано выделение двух видов циклов развития интеграции как экономического процесса. : а) цикл количественно-качественных преобразований и б) цикл качественных преобразований; первый характеризуется распространением интеграции вширь, включением в процесс интеграции новых элементов (хозяйствующих субъектов), означает появление сложного структурного и функционального уровней организации производства, характеризующихся высокоразвитыми формами воспроизводственных процессов; качественный цикл предполагает развитие интеграции вглубь, трансформацию субъектов хозяйствования, способствует переходу их в новое качество.

Поскольку на интегрированную структуру действуют внешние и внутренние факторы и сама по себе она является динамичной, считаем, что подобно физико-химическим системам она способна испытывать на себе такие явления как флуктуации — локальное возмущение, угрожающее общему равновесию

системы, а также полифуркации — разрушение, распад системы в результате нарушения общего равновесия.

3. Функции интеграции хозяйствующих субъектов

Интеграция хозяйствующих субъектов как экономическая категория выполняет следующие функции, представляющие собой форму выражения общественного ее назначения: согласующую; организационную; стимулирующую; средство разрешения противоречий агентов интеграции; воспроизводственную. Данные функции позволяют раскрыть различные уровни, специфику и отразить основные свойства интеграции хозяйствующих субъектов. От того, насколько эффективно они реализуются, зависит эффективность интеграции хозяйствующих субъектов.

4. Типология интегрированных структур реального сектора рыночной экономики

Представленная в диссертации типология характеризует комплексную взаимообусловленность свойственных современной российской экономике видов, форм и методов (способов) интеграции хозяйствующих субъектов.

Виды интеграции классифицированы по степени централизации производственно-хозяйственных и управленческих функций, в соответствии с чем выделяются: а) децентрализованная интеграция — взаимодействие субъектов хозяйствования основано на доверии контрагентов, их деловой репутации и реализуется посредством заключения контрактов, системы хозяйственных договоров, без официальной регистрации организационно-правовой формы объединения; может проистекать из конвенций, ограничивающихся централизацией лишь некоторых функций; б) частично централизованная интеграция — взаимодействие, основанное на рыночной координации или иерархической субординации, соединяет средства и усилия ряда хозяйствующих субъектов и обязывает их к выполнению решений органов управления не по всему спектру деятельности, а только по заранее оговоренной, зафиксированной в специальном договорном соглашении и строго ограниченной им части деятельности каждого участника; в) централизованная интеграция — взаимодействие, основанное на жесткой иерархии и субординации, централизации большинства или всех функций и сфер деятельности участников.

Формы интеграции значительно различаются в зависимости от направления и глубины интеграции, делегирования полномочий и ответственности отдельных участников, степени самостоятельности субъектов хозяйствования в объединении, целям сотрудничества, характеру хозяйственных отношений, что можно объяснить переплетением многочисленных интегрированных структур между собой, разрывами между законодательством и экономической сущностью явлений. Обоснована классификация и проведена сравнительная характе-

ристика форм, выражающих экономическое содержание интеграции субъектов хозяйствования: а) картели, б) синдикаты, в) тресты, г) конгломераты, д) концерны, е) консорциумы, ж) пулы, з) стратегические альянсы.

Обоснована необходимость разделения форм, выражающих экономическое содержание интеграции субъектов хозяйствования и организационно-правовых форм, относящихся к сфере хозяйственной политики: а) объединения в форме ассоциаций и союзов, б) некоммерческие партнерства; в) объединения, основанные на договоре простого товарищества; г) объединения в форме акционерных обществ с дочерними и зависимыми обществами; д) холдинговые компании и финансовые холдинговые компании; е) финансово-промышленных группы.

Методы (способы) интеграции определены на основе обобщения российского и зарубежного опыта и хозяйственной практики, в соответствии с чем предложено различать: а) объединения (слияния или поглощения) — в результате которого образуется единая экономическая единица из ранее существовавших структур; основное различие понятий «слияние» и «поглощение» проходит по критерию добровольности или принудительности объединения; б) соглашение (союз) — организационно-экономическое единство субъектов хозяйствования, сохраняющих юридическую самостоятельность и сотрудничающих с целями модификации внутренних расчетных цен, установления порядка распределения дохода, соединения средств и усилий для выполнения отдельных проектов; формальным признаком соглашения (союза) является наличие определенных органов управления — собрания уполномоченных, совета объединения, дирекции.

На основе типологии разработана матрица классификаций видов, форм и методов (способов) интеграции хозяйствующих субъектов, характеризующая их взаимосвязь и взаимообусловленность. Практическая значимость матричного анализа заключается в возможности качественного системного анализа потенциальных видов, форм и методов (способов) интеграции и их взаимосвязи при построении интегрированной структуры с учетом специфических целей объединения.

5. Специфика и противоречия интеграции хозяйствующих субъектов в реальном секторе российской экономики

Формирование интегрированных промышленных структур является важнейшей тенденцией развития хозяйственных связей в современной экономике России, определяемой с одной стороны наследственностью планово-административной экономической системы, с другой — общей интеграционной тенденцией в мировой экономике; значительная потребность в них характерна не только для начала реформ, но также на современном этапе развития россий-

ской экономики. Российские крупные интегрированные структуры по размеру многократно уступают своим зарубежным конкурентам; во многих случаях масштабы российского рынка недостаточны для эффективных национальных компаний; в то же время крупные интегрированные промышленные структуры способны повысить эффективность реального сектора российской экономики, укрепить конкурентоспособность отечественных предприятий на мировых рынках, оказывать положительное влияние на развитие регионов, инфраструктуры, создавать новые технологии, увеличивать занятость, то есть решить комплекс острых проблем, накопившихся в экономике нашей страны.

Основные преимущества, обуславливающие интеграцию хозяйствующих субъектов в российской промышленности: сохранение сложившихся производственно-технологических связей и уменьшение последствий трансформационного спада; гарантирование самодостаточности хозяйствующих субъектов для реализации крупных инвестиционных проектов; обеспечение благоприятных стартовых условий с точки зрения конкурентоспособности на мировых рынках (возможности конкурировать с ведущими корпорациями мира); достижения управляемости в плане поддержания «ядра стабильности» в переходный период; преодоление неэффективности двусторонней монополии; устранение «двойной надбавки»; повышение рыночной власти; увеличение размеров компании и приобретение возможности нарастить выпуск до минимально эффективного объема; повышение финансовой устойчивости в рамках интегрированной структуры; обеспечение мобильности и динамичности реализации инновационных процессов и прочие.

Среди недостатков, обуславливающих низкую эффективность российских интегрированных промышленных структур следует выделить: неразвитость принципов организации совместной деятельности; неотлаженность отношений собственности и низкий уровень ее консолидации; дисбаланс в уровнях интеграции производства и концентрации капитала; высокие транзакционные издержки в сделках между независимыми хозяйствующими субъектами; ограниченность инвестиционных возможностей и недостаточность инвестиционного потенциала для реализации крупных проектов модернизации производства; низкое качество корпоративного управления; отсутствие глубокой предварительной проработки внутрикорпоративной стратегии, корпоративных целевых задач и программ их реализации; неэффективность законодательной защиты прав собственности. Решение указанных проблем для российских интегрированных структур позволит существенно повысить результативность интеграции и на этой основе предопределить эффективность народнохозяйственного комплекса в целом.

Уточнены и систематизированы специфические для экономики России противоречия интеграции хозяйствующих субъектов, представляющие внутренний источник развития интеграции: а) между количественной и качественной сторонами процесса развития интеграции хозяйствующих субъектов; б) между тенденцией к объединению производств и относительной обособленностью хозяйствующих субъектов; в) между разделением и интеграцией труда; г) между субъектами хозяйствования крупного и малого бизнеса; д) между частными интересами отдельных производственно-хозяйственных единиц и их общим экономическим интересом; е) между задачами развития конкурентной среды и формирования благоприятных условий для рациональной интеграции хозяйствующих субъектов; ж) между экономической независимостью хозяйствующего субъекта и единством его с другими элементами производственной системы. Противоречия интеграции выступают как содержательная форма взаимодействия несовпадающих интересов различных субъектов производственных отношений. Особенностью их является неантагонистический характер.

6. Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов и факторы, ее определяющие

Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов характеризует относительный эффект (результативность), определяемый как отношение результата деятельности интегрированной структуры к расходам по интеграции, обусловившим его получение.

В условиях рыночной экономики эффективность интеграции хозяйствующих субъектов приобретает новые черты и определение только экономической составляющей не отражает действительной результативности — необходимо ее рассмотрение в разрезе функциональной, технологической, экономической, коммерческой, институциональной, бюджетной, социальной и экологической и других составляющих.

Разработана классификация факторов эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, в которой выделены следующие основные группы:

- факторы внешней экономической среды, включающие : а) институциональные — трансакционные издержки, в т.ч. информационная асимметрия, альтернативные механизмы обеспечения контрактов; б) рыночной конъюнктуры — неопределенность структурных условий рынка, степень конкуренции, колебание спроса, изменения предпочтений клиентов; в) научно-технические — изменение технологической составляющей производственного процесса; г) экономической политики — выработка законодательной базы, определяющей условия и правила интеграции хозяйствующих субъектов, антимонопольное законодательство, налоговая, инвестиционная и таможенная политика, внешнеэкономическая деятельность в части межгосударственного сотрудничества

- факторов внутренней экономической среды, в состав которой входят: а) технико-экономические — специфичность активов (наличие производственно-технологических связей, последовательных стадий обработки сырья, взаимодополняющих специализаций), технологические условия производства (ритмичность поставок ресурсов, непрерывность производства, производственные мощности, структура потребляемых сырья и материалов, комплектующих), синхронность и ритмичность производства; б) производственно-экономические — экономия, обусловленная эффектом масштаба, структура и специфика производственных, управленческих и коммерческих издержек, оптимальность структуры активов и источников их формирования нормы запасов ресурсов, характеристики производственных, инвестиционных, финансовых, маркетинговых и прочих стратегий, жизненные циклы продуктов и отраслей; в) финансово-инвестиционные — инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, достаточность величины собственных оборотных средств, степень финансового благополучия, изменение деловой репутаций; г) экономико-географические — близость месторасположения смежных производств, территориальная структура хозяйствующих субъектов в интегрированной структуре, масштабы и степень концентрации производства в регионе.

Определено, что эффективность интеграции хозяйствующих субъектов в решающей степени зависит от уровня развития всех факторов и определяется подготовленностью участников к созданию соответствующих организационно-экономических и хозяйственно-правовых условий их взаимодействия.

7. Методологический подход к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов

Анализ научной экономической литературы позволил систематизировать подходы к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов и выделить две группы методик:

— качественной оценки, основанных на: а) анализе среды функционирования (АСФ); б) теории трансакционных издержек; в) оценке достижения конкурентных преимуществ, в) оценке выгоды долгосрочных деловых отношений; г) теории финансового менеджмента; д) оценке взаимодействий акционеров и управляющих;

— количественной оценки, предполагающих: а) расчет объемных показателей эффективности интегрированной структуры в целом (суммарных величин стоимости чистых активов, объемов продаж за определенный период, валовой прибыли и прочих); б) анализ финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость, деловую активность, рентабельность, положения на рынке капитала и прочие аспекты деятельности интегрированной структуры в целом и конкретных ее участников; в) оценку индикаторов эффек-

тивности в разрезе финансового, инвестиционного, операционного, научно-исследовательского, коммерческого и прочих аспектов деятельности интегрированной структуры в целом и конкретных ее участников; г) оценку изменения стоимости компании (интегрированной структуры) в целом и конкретных ее участников с использованием стандартных процедур дисконтирования денежных потоков.

Существующие методики акцентируют внимание на отдельных критериях эффективности интеграции субъектов хозяйствования и вполне применимы при рассмотрении определенных ее сторон при оценке достижения конкурентных преимуществ, характера контроля в интегрированной структуре и других, что должно быть учтено при анализе эффективности российских интегрированных структур реального сектора экономики. Однако существенные различия в концептуальных подходах к исследованию данной проблемы приводят к затруднению при построении обобщений, выводов и методических рекомендаций относительно повышения результативности интеграции субъектов хозяйствования.

Предложенный методологический подход к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов предполагает ее проведение как на этапе планирования интеграции, позволяя принимать обоснованные и экономически верные решения, так и в процессе функционирования интегрированной структуры, позволяя вырабатывать корректирующие действия, исправляющие недостатки существующей структуры взаимоотношений хозяйствующих субъектов или ошибочные решения, принимаемые в ходе деятельности интегрированной структуры. Суть его заключается в том, что эффективность интеграции определяется суммарно по каждому отдельному из множества допустимых мероприятий, предусмотренных в рамках единого программного сценария интеграции, по всем хозяйствующим субъектам в рамках интегрированной структуры.

Логическая последовательность искомого методологического инструментария включает: а) определение системы общих и частных критериев эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, учитывающих показатели функциональной, технологической, экономической, коммерческой, бюджетной, институциональной, экологической и социальной эффективности, а также показатель качества и показатель внедрения; б) обоснование основных этапов реализации экономического алгоритма оценки эффективности интеграции; в) разработку комплекса частных мероприятий по повышению результативности интеграции хозяйствующих субъектов; г) выработку рекомендации по эффективной реализации экономического алгоритма оценки эффективности интеграции и корректирующим действиям.

В работе предложена методика оценки эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, предусматривающая реализацию следующих основных этапов:

- формирование программных вопросов исследования эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, выработку и адаптацию к конкретной ситуации системы общих и частных критериев эффективности;
- определение состава и структуры взаимодействия участников, систематизацию и представление в единых форматах информации, характеризующей существующую систему взаимоотношений, анализ ее сильных сторон и недостатков;
- обоснование цели и задач интеграции, разработку нескольких возможных сценариев интеграции и установление меры их актуальности; выработку в рамках сценария комплекса необходимых и возможных мероприятий, определение соответствующих каждому мероприятию частных затрат и общих издержек на реализацию сценария;
- количественную оценку эффективности отдельных мероприятий по интеграции, сравнительный анализ их результативности, выбор сценария и соответствующего ему комплекса мероприятий, наилучшим образом отражающих стратегию и тактику развития интегрированной структуры;
- переход от имеющейся структуры взаимоотношений к реализации желаемого сценария посредством поэтапного осуществления предусмотренных сценарием мероприятий; в случае выявления на одном из этапов несоответствия полученных частных результатов (эффектов) принятым критериям происходит корректировка или отклонение конкретного мероприятия;
- разработку системы управления и контроля над деятельностью участников интегрированной структуры.

8. Направления повышения эффективности интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике

В соответствии с предложенной классификацией факторов эффективности интеграции хозяйствующих субъектов определены основные направления повышения ее эффективности в рыночной экономике, дифференцированные по следующим группам:

- институциональные — минимизация транзакционных издержек (связанных с поиском информации о контрагентах, ценах и других возможных условиях сделки; ведением переговоров по условиям контракта и заключением сделки; разработкой стандартов, контролем над уровнем качества; по правовому регулированию корпоративной собственности; возникающих в результате нарушений условий контракта; потерь от адаптации); экономия средств, определяе-

мая теснотой информационного взаимодействия, расширением информационной базы, преодолением неопределенности во внешней среде;

– экономической политики — внедрение рациональных форм участия российских интегрированных структур в реализации приоритетов промышленной политики; совершенствование способов участия государства в деятельности интегрированных структур на федеральном и региональном уровнях; активизация действий государства как стратегического собственника в интегрированных структурах (важно в отношении интегрированных структур, имеющих принципиальное значение для национальной безопасности России, сохранения ее научно-технологического потенциала); методологическое обеспечение процессов создания и функционирования интегрированных структур по множеству аспектов (консолидированная отчетность, корпоративные финансы, корпоративное планирование, экономический анализ);

– рыночной конъюнктуры — повышение мобильности принятия решений; повышение определенности рыночной конъюнктуры; приращение устойчиво контролируемой доли рынка; завоевание новых сегментов рынка; обеспечение лидирующего положения интегрированной структуры в регионе или отрасли; обеспечение гарантированных условий поставок; разрешение сырьевой проблемы; повышение гибкости реакции на запросы потребителей, увязка интересов контрагентов; возможность дифференциации продукции в соответствии с запросами заказчика; обеспечение обратной связи с потребителем, позволяющее совершенствовать механизм ценообразования;

– научно-технические — повышение стимулов для совместной реализации инновационных проектов; снижение расходов на НИОКР посредством тесного сотрудничества поставщиков и потребителей, совместного поиска способов улучшения технических характеристик изделий, распределение расходов на НИОКР среди участников; приобретение новых навыков (технологий, отлаженных организационных процессов, эффективных рабочих процедур, высококвалифицированного персонала); поддержание высокого технологического и технического уровня каждого из участников; усиление производственной соподчиненности и тесного экономического сотрудничества между субъектами хозяйствования, объединенными совместным изготовлением технологически сложной продукции и проведением НИОКР; усложнение производственного организма, дифференциация его элементов, функций;

– технико-экономические — повышение загрузки и эффективности использования производственных мощностей; сокращение числа посредников во всех фазах процесса воспроизводства; повышение ритмичности производства; сокращение операционного цикла; повышение технологического уровня участников; оптимизация товарно-финансовых потоков участников интегрированной

структуры; налаживание тесных производственных связей и синхронизация объемов и сроков производства, закупок и поставок; организация единой информационной системы, маркетинговой службы, снабженческо-сбытовой сети; использование единого научно-технического центра для разработки и внедрения новых видов продукции, товаров или услуг

– производственно-экономические — снижение долговременных средних издержек производства на единицу продукции и постоянных затрат в производстве, обусловленное эффектом масштаба; улучшение управляемости; снижение или компенсация отраслевых рисков; упрощение взаимных расчетов; облегчение содержания и развития социальной инфраструктуры; применение консолидированной отчетности, являющейся условием снижения операционного цикла и финансовой стабилизации;

– экономико-географические — создание доступа к новым продуктам, патентам, рынкам, каналам сбыта (сбытовой сети); увеличение доли рынка сбыта интегрированной структуры в результате создания единой сбытовой сети или специализированной сбытовой организации; использование ценовой конъюнктуры в разных регионах; улучшение координации деятельности хозяйствующих субъектов в составе интегрированной структуры посредством территориального структурирования компании;

– финансово-инвестиционные — минимизация необходимой суммы оборотных средств в результате централизации финансовой сферы; наращивание инвестиционного потенциала, повышение кредитоспособности за счет консолидации инвестиционных и финансовых ресурсов; оптимизация материальных и финансовых потоков; развитие различных видов финансирования, в т.ч. иностранного; решение проблем интенсификации расширенного воспроизводства; укрепление платежной дисциплины участников; возможность маневрирования денежными потоками;

В каждой из указанных групп направлений выделены соответствующие мероприятия, направленные на повышение результативности интеграции хозяйствующих субъектов с учетом российской специфики. Их реализация позволит выработать решения по совершенствованию состава интегрированной структуры, создать практический инструментарий, включающий разнообразные способы повышения результативности интеграции и на этой основе обеспечить стратегическое развитие российских интегрированных структур реального сектора экономики.

ПРИЛОЖЕНИЯ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества. Утв. Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392
2. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1
3. О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп. Указ Президента РФ от 1 апреля 1996 г. № 443
4. О некоммерческих организациях. Федеральный закон от 12 января 01.1996 г. № 7–ФЗ
5. О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленных групп. Постановление Правительства РФ от 9 января 1997 г. № 24
6. О порядке проведения экспертизы проектов создания ФПГ в РФ, представляемых на рассмотрение Правительства РФ. Постановление Правительства РФ от 23 мая 1994 г. № 508
7. О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации Указ Президента РФ от 05 декабря 1993 г. № 2096
8. О страховом пуле. Положение. Утв. приказом Госстрахнадзора от 18 мая 1995 г. № 02–02/13
9. О тезисах лекции по вопросам правового регулирования новых хозяйственных образований в экономике. Письмо Госарбитража РСФСР от 30 апреля 1991 г. № С–13–ОПР–174
10. О финансово-промышленных группах. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 190–ФЗ
11. Об акционерных обществах. Федеральный закон от 26.01.1995 г. № 208–ФЗ (в посл. ред. ФЗ от 27.02.2003 г. № 29–ФЗ)
12. Основные принципы и подходы к концепции формирования финансово-промышленных групп в Москве. Утв. Постановлением Правительства г. Москвы от 14 июня 1994 г. № 488.
13. Порядок формирования и ведения Реестра хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов. Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 февраля 1996 г № 154.
14. *Абалкин Л.* Перестройка управления экономикой — продолжение дела Октябрьской революции / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. — 1987. — № 12.
15. *Абалкин Л. И.* Избранные труды: В 4–х т. / Л. И. Абалкин; Сост. О. М. Грибанова. — М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. — Т.1 — 794 с.
16. *Авдашева С. Б.* Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия / С. Б. Авдашева. — М: ГУ–ВШЭ, 2000. — 186 с.
17. *Авдашева С.* Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах / Авдашева С. Дементьев В. // Российский экономический журнал. — 2000. — № 1.
18. *Авдашева С.* Бизнес-группы в российской промышленности / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. — 2004. — № 5. — С. 121–134.
19. *Авдашева С.* Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. — 2001. — № 6.
20. *Аверьянов А. Н.* Системное познание мира: методологические проблемы / А. Н. Аверьянов. — М.: Политиздат, 1985. — 213 с.
21. *Агеев В. М.* Экономические категории социализма: Системный анализ / В. М. Агеев. — М.: Мысль, 1980.
22. *Акулов В. Б.* Теория организации: Учеб. пособие / В. Б. Акулов, М. Н. Рудаков; Internet: http://media.karelia.ru/~resource/econ/Teor_org/intro.htm
23. *Антонов Г. Д.* Как умножить рыночный потенциал предприятия: Маркетинговый подход к интеграции / Г. Д. Антонов // Маркетолог. — 2002. — № 6. — С. 3 – 15.
24. *Апенько Л. М.* Организация как функция управления / Л. М. Апенько. — Краснодар,

- 1976.
25. *Аукционек С.* Бартер в российской промышленности // Вопросы экономики. – 1998. – № 2. – С. 51–60;
26. *Афанасьев В. Г.* Научное управление обществом / В. Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1973.
27. *Бакланова М. И.* Государственное регулирование становления и функционирования корпоративных хозяйственных структур: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. И. Бакланова. – М. 1996. – 23 С.
28. *Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т.Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995.
29. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2-х т. / Р. Барр; – Т. I. пер.с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – 608 с.
30. *Барышников А. С.* Договорные объединения // Вестник Ленинградского университета. Сер. 5, Экономика. – Вып. 1 (№ 5). – 1990. – С. 80–89.
31. *Белорус О. Г.* Механизм народнохозяйственной интеграции / Госплан СССР. НИЭИ; Отв. ред. И. К. Бондарь. – Киев: Думка, 1990. – 280с.
32. *Беляева И. Ю.* Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: Российский опыт. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.
33. *Беляева И. Ю.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: Теория и практика / И. Ю. Беляева, М. А. Эскиндаров. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998.
34. *Бернар И.* Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. В 2-х т. / И. Бернар, Ж. К. Колли; пер.с фр. –М.: Междунар. отношения, 1994. –784 С.
35. *Берри Л. Я.* Специализация и кооперирование в промышленности СССР / Л. Я. Берри. – М.: Госполитиздат, 1954.
36. *Богатая И. Н.* Стратегический учет собственности предприятия / И. Н. Богатая. – М.: Феникс, 2001. – 320 с.;
37. *Богатко А. Н.* Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А. Н. Богатко. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 73.
38. *Богачева Г. Н.* Интегративизм как универсальный принцип / Г. Н. Богачева, Б. А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. – № 3. – С. 134 – 141.
39. *Богданов А. А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: / редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) [и др.] / Отд. экон. АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – Кн. 1.- 304 с. Кн. 2. - 351 с.
40. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах) / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3 – е. – М.: Советская энциклопедия. – 1978. – Т. 28.
41. Большой толковый психологический словарь / Ребер Артур: пер.с англ. – М.: Вече, АСП., 2000. – Т. 1. – 592 с.
42. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилиана. – 2 – е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
43. Большой энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. – М.: Науч. изд-во «БРЭ», СПб.: «Норинт», 1997.
44. *Брагинский О. Б.* Об использовании моделирования при обосновании объединения предприятий в промышленную группу / Брагинский О. Б. Кричевский И. Е. Куницына Н. Н. // Экономика и математические методы. - 1996. -Т. 32. -№ 4.
45. *Братина Е. А.* Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации. // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 6. – с. 126 – 135.
46. *Бреславцева Н. А.* Система балансовых отчетов и концепция балансового управления экономическими процессами. Ростов н/Д: Изд-во Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 1997.
47. *Буздалов И.* Кооперация и демократические преобразования в экономике // Вопросы экономики. – 1987. – № 12. – С. 99.

48. *Быков А.* Глобализация и регионализация: российские интересы и перспективы евразийской интеграции // Российский экономический журнал, - 2001. - № 7.
49. *Василенко М. П.* Основы интеграции сельскохозяйственного промышленного труда / М. П. Василенко. – М.: Мысль, 1975. – 264 с.
50. *Васильев В. Н.* Организация производства в условиях рынка: Учебное пособие для студентов машиностроительных специальностей вузов. – М.: Машиностроение; 1993. – 368 с.
51. *Вересков А. И.* К определению внутренних цен на унитарных предприятиях / А. И. Вересков, В. Ф. Пресняков // Экономика и мат. методы. 1999. - Т.35. - Вып. 4.
52. *Винслав Ю.* Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Б. Винслав, В. Е. Дементьев, А. Ю. Мелентьев, Ю. В. Якушин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 27-41.
53. *Винслав Ю.* Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. – 2001. -№ 10 – С. 3-26.
54. *Вишневский Д. Ю.* Эволюция системы экономических интересов в процессе рыночных преобразований: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Д. Ю. Вишневский; Саратов. госуд. ун-т им. Н. Г. Чернышевского. – Саратов, 2002. – 176 с.
55. *Владимирова И. Г.* Организационные формы интеграции компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. –1999. –№ 6.– С. 113 – 129.
56. *Владимирова И. Г.* Слияния и поглощения компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – № 1. – 1999. – С. 27–48.
57. *Вороновицкий М. М.* Взаимные инвестиции и вертикальная интеграция при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. 1999. – Т. 35. – № 3. – с. 43–62.
58. *Вороновицкий М. М.* Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках // Экономика и математические методы. 1997. – Т. 33. – Вып. 1. – с.77–89.
59. *Всемирный банк.* Собственности и контроль предприятий // Вопросы экономики. 2004. – № 8. – С. 4–35.
60. *Гальперин В. М.* Макроэкономика: Учебник / В. М. Гальперин, П. И. Гребенников, А. И. Леусский, Л. С. Тарасевич; Общ. ред. Л. С. Тарасевича. –СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.
61. *Гатовский Л. М.* Экономические законы и строительство коммунизма / Л. М. Гатовский. – М.: Экономика, 1970.
62. *Гегель Г.* Сочинения: В 4 т. / Г. Гегель; – Т. 4. – М.: Наука, 1959.
63. *Гелблейт Дж.* Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979.
64. *Гермогентова М. Н.* Некоторые вопросы анализа сущности финансовых категорий / М.Н.Гермогентова // Вестник Финансовой Академии, 2000. – № 2(14). – [http://www.fa.ru/vestnik/2\(14\)2000/4.html](http://www.fa.ru/vestnik/2(14)2000/4.html).
65. *Герштейн Е. Ф.* Дифференциация и интеграция в промышленности: Теория и практика развития: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е. Ф. Герштейн. – Минск, 1993. – 353 с.
66. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы развития капитализма / Р. Гильфердинг. – М., 1959. – 491 с.
67. *Голубева И. В.* Международная социалистическая кооперация производства в интеграционном процессе стран – членов СЭВ // Кооперация производства в системе экономических отношений: Межвузовский сборник научных трудов. – Новосибирск: Изд. НГПИ, 1987. – 120 с.
68. *Горланов Г. В.* Социалистическое обобществление производства. – Л.: Ленинградский ун-т, 1982. – 223 с.
69. *Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая и вторая. Официальный текст* – М.: ИНФРА-М–НОРМА, 2004. – 488с.
70. *Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева.* – М., 1993.
71. *Гуриев С. М.* О роли неплатежей в интеграции предприятий / Гуриев С. М. Пospelов И. Г. Петров А. А. Шананин А. А. // Экономика и мат. методы. 1999. – Т.35. - Вып. 1.

72. Данилова Е. В. Интеграционные процессы в агропромышленной сфере стран западной и восточной Европы // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 1991. – № 2. – С. 24–29.
73. Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс): Темы 1 – 9. / В. В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 1998. – № 4 – 11–12. – 1999. – № 1 – 4.
74. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория / В. В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 50–64.
75. Дементьев В. Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие / В. Е. Дементьев. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998.
76. Дементьев В. Тенденции эволюции официальных финансово-промышленных групп в 2000–2001 годах / В. Дементьев, С. Авдашева // Российский экономический журнал. – 2002. – № 3.
77. Демсетц Х. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы: пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С. 237–267.
78. Деятельность: теория методология проблемы / Сост. И. Т. Кисавин. – М.: Политиздат, 1990. – 336 с.
79. Диканский М. Г. Международные монополии. Возникновение и развитие важнейших международных картелей / М. Г. Диканский, В. А. Шильдкрут. – М. 1966. – С. 6.
80. Диканский М. Г. Пособие по изучению фирм / М. Г. Диканский. – М. 1946.
81. Додонова С. В. Интеграционные объединения экономических субъектов // Вестник Финансовой Академии при Правительстве РФ. – 2003. – № 1(25). – <http://www.vestnik.fa.ru>
82. Докукин В. И. Экономические закономерности возникновения и становления социализма / В. И. Докукин, В. Ф. Станис. – М. 1972.
83. Драчева Е. Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4.
84. Дудинский И. В. Стратегический курс социалистической интеграции // Рабочий класс и современный мир. – 1971. – № 5–6.
85. Дудкин В. Индикативное планирование — механизм координации действий государственных и негосударственных субъектов управления экономикой / В. Дудкин, Ю. Петров // Российский экономический журнал. – 1998. – № 6. – № 7–8.
86. Дынкин А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике / А. Дынкин, А. Соколов // Вопросы экономики. – 2002. – № 4.
87. Ельмеев В. Я. Всестороннее развитие личности предполагает уничтожении разделения труда между людьми / Вопросы философии. – 1962. – № 10.
88. Жихаревич Б. С. Интеграция как фактор ускорения социально-экономического развития региона // Материалы научной конференции молодых ученых и специалистов института социально-экономических проблем АН СССР. / Отв. ред. И. А. Карелина. – Л.: Наука, 1988. – С. 12–14.
89. Загоруйко И. А. Закономерности развития организационной структуры монополистической корпорации / И. А. Загоруйко, В. Н. Федоров // Вестник Московского университета. - Сер. 6. Экономика. – 1989 – № 4. – С. 23 – 32.
90. Зайцев Б. Ф. Механизмы создания региональных финансово-промышленных групп / Б. Ф. Зайцев, Н. Г. Агурбаш, Н. Н. Ковалева, О. И. Малютина. – М.: Экзамен, 2001.
91. Западноевропейская интеграция в системе международных экономических отношений // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 1989. – № 1.
92. Зворыкин А. А. История техники / А. А. Зворыкин, Н. И. Осьмова, В. И. Чернышев, С. В. Шухардин. – М.: Соцэкгиз, 1962.
93. Зеленовский Я. Организация трудовых коллективов. М.: Прогресс, 1971.
94. Зенин И. А. Гражданское и торговое право капиталистических государств. – М. 1992.
95. Иванова О. П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход / О.П. Иванова. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002. – 176 с.
96. Иванова О. П. Эффективность интеграции: методы оценки / О. П. Иванова. – Кемерово:

- Кузбассвуиздат, 2002. – 79 с.
97. *Игнатова Н. В.* Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Игнатова. – Волгоград: Волгоград. госуд. архитектурно-строительный ун-т, 2004. – 183 с.
 98. *Исингарин Н.* СНГ: интеграционно–дезинтеграционные факторы, сценарии развития и тенденция регионализации // Российский экономический журнал. – 2001. - № 9.
 99. *Калашиникова Н. И.* Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление: Моногр. / Н. И. Калашиникова; Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – 111 с.
 100. *Калинин Д.* Новые методы оценки стоимости компаний и принятия инвестиционных решений // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 8.
 101. *Капица С. П.* Синергетика и прогнозы будущего / Капица, С. П., Курдюмов, С. П., Малинецкий, Г. Г. – М.: Наука, 1997. – 285 с.
 102. *Кашанина Т. В.* Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ). – М.: НОРМА – ИНФРАМ, 1999. – С. 78.
 103. *Кедров В. М.* Классификация наук: прогноз К. Маркса о науке будущего. – М.: Мысль, 1985. – 543 с.
 104. *Килячков А. А.* Рынок ценных бумаг и биржевое дело / А.А.Килячков, Л.А.Чалдаева. – М.: Юристъ, 2000.
 105. *Кириченко В.* Факторы, условия и ключевые направления экономической интеграции стран СНГ // Российский экономический журнал. – 1996. - № 9.
 106. *Киришин И. А.* Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин. –Казань, 1990. – 187 с.
 107. *Киришин И. А.* Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Киришин; Казанский госуд. ун-т. – Казань, 1990. – 21 с.
 108. *Клейнер Г. Б.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Клейнер, Г.Б., Тамбовцев, В.Л., Качалов, Р.М; Под общ. ред. С. А. Панова, Г. Б. Клейнера. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1997. – 288 с.
 109. *Клейнер Г.* Структурно – интеграционные процессы в экономике: принципы формирования и возможности финансово – промышленных групп / Клейнер, Г. , Нагрудная, Н. // Экономика и математические методы. – Т. 31. – Вып. 2. – 1995. – С. 20–31.
 110. *Клепач А.* О Роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) / А. Клепач, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 8.
 111. *Климович Д.* Механизм регулирования внешних связей в странах СЭВ и социалистическая экономическая интеграция // Экономические науки. – № 10. – 1970.
 112. *Когарян Т. Л.* Организационно – экономические проблемы интеграции науки и производства в научно–производственных объединениях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Л. Т. Когарян. – Ереван, 1980. – 21 с.
 113. *Козырь Ю.* Применение теории опционов для оценки компаний//Рынок ценных бумаг. 2000. – № 12–14.
 114. *Колесникова Л.* Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально–экономических систем. // Вопросы экономики. – 2001.–№ 10 – С. 40 – 54.
 115. *Колпаков С.* Организация международных консорциумов в авиапромышленности: мировой опыт и уроки для России / С. С. Колпаков // Российский экономический журнал. – 1999. – № 2.– с. 67-73.
 116. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, – 1989. – С.87.
 117. *Конкурентное право Российской Федерации: Учебное пособие / под ред. Н. И. Клейн, Н. Е. Фонаревой. – М. 1999.*
 118. *Коньшев О. В.* Управление организационно–финансовым взаимодействием участников интегрированных субъектов хозяйствования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. В. Коньшев; Орловская регион. акад. гос. службы. – Орел, 2002. – 22 с.

119. *Копнин П. В.* Философские идеи В. И. Ленина и логика / П. В. Копнин. – М. 1969.
120. *Коростышевская Е. М.* Научно-производственная интеграция: Политико-экономическое исследование: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Е. М. Коростышевская. – СПб., 1999. – 310 с.
121. *Коротков Т. П.* Принципы целостности. Ленинград: ЛТУ, 1968. – С. 27.
122. *Котов А. А.* Финансово–промышленные группы в переходной экономике России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Котов.– Воронеж: Воронежский госуд. ун–т, 2000. – 24 с.
123. *Коуз Р. Г.* Природа фирмы: истоки / Природа фирмы: пер.с англ. – М: Дело, 2001. – С. 19.
124. *Коуз Р. Г.* Фирма, рынок и право / пер.с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.– 220 с. – С. 129.
125. *Коупленд Т.* Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т. Колер Т. Мурин Дж.. М.: Олимп–Бизнес, 2002. -565 с.
126. Краткий словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1978.
127. Краткий словарь современных понятий и терминов. – 3 – е изд. дораб. и доп. / Н. Т. Бунимович, Г. Жаркова, Т. М. Корнилова [и др.] / сост. , общ. ред. В. А. Мокаренко. – М.: республика, 2000.
128. *Кронрод Я. А.* Общественный продукт и его структура при социализме / Я. А. Кронрод. – М.: Госполитиздат, 1958. – 566 с.
129. *Кротов М.* Экономическая интеграция стран СНГ: проблемы и перспективы // Российский экономический журнал. – 2001.– № 1. – С. 67–74.
130. *Кручинин Л. А.* Динамика цен в системе взаимосвязанных предприятий. / Кручинин Л. А. Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы, 2001. – Т. 37. – № 1. – С. 47-55.
131. *Кручинин Л. А.* О возможных условиях заключения ценовых соглашений в группе взаимосвязанных предприятий./ Кручинин Л. А. Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы. – 2003. - Т. 39. - № 1. - с.23–32.
132. *Крюков В. А.* Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен // Российский экономический журнал. - 2004. – № 2. – с. 30 – 41.
133. *Кузнецов П.* Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России / Кузнецов П. Горобец Г. Фоминых А. В кн.: Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. - С. 28–78;
134. *Кузык М.* Проблемы стимулирования интеграционных процессов в государственном секторе промышленности / М. Г. Кузык, Ю. В. Симачев // Российский экономический журнал. – 2003. – № 4. – С. 21–49.
135. *Куликов А. Г.* Политическая экономия: Для школ основ марксизма – ленинизма. – М.: Политиздат, 1987. – 351 с.
136. *Кураков Л. П.* Словарь–справочник по экономике / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М.: Пресс–сервис, 1998.
137. *Курченков В. В.* Интеграция производства как многоуровневое системное преобразование / Курченков, В. В. Дмитриев, Д. В. , Токмаков, В. И; Препринт # WP/2001/06. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – 32 с.
138. *Курченков В. В.* Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический аспект / В. В. Курченков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. – 304 с.
139. *Лавриков Ю. А.* Интеграция социалистического производства и управление / Ю. А. Лавриков, Ф. М. Русинов, В. И. Чумаков. – М.: Мысль, 1976. – 279 с.
140. *Лацис О. Р.* Объединения в странах СЭВ: формы национальной и международной концентрации. – М. 1978.
141. *Ленин В. И.* К вопросу о диалектике / В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. – Т. 29. Философские тетради. – М.: Издательство политической литературы, 1973. – 784 с.
142. *Ленин В. И.* Что такое друзья народа и как они воюют против социал-демократов? (Ответ на статьи «Русского богатства» против марксистов) / В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. – Т. 1. – М.: Издательство политической литературы, 1973. – 664 с.

143. *Ленский Е. В.* Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. –Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 480с.
144. *Лисиненко И.* Снижение издержек и конкуренция как факторы формирования интегрированных структур в экономике / И. Лисиненко // Финансовый бизнес – 1999. – № 2. – с. 40–46.
145. *Лоренц К.* Восемь смертных грехов цивилизованного человека // Вопросы философии. – 1992. – № 3. – С. 39–53.
146. *Луконин И. С.* Факторы стратегии управления активностью развития интегрированной корпорации / И. С. Луконин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №4. – С. 27-31.
147. *Макаров В.* Бартер в России: институциональный этап / Макаров В. Л. Клейнер Г. Б. // Вопросы экономики. - 1999. - № 4. - с. 79–101.
148. *Макаров В. Л.* Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции / Макаров В. Л. Клейнер Г. Б. // Экономика и математические методы. - 1997. - Т. 33. - Вып. 2.
149. *Максимова М. М.* Основные проблемы империалистической интеграции / М. Максимова. – М., 1971.
150. *Маневич В.* Кредитно–финансовая система нэпа и кредитная реформа 1930 г. // Вопросы экономики, 1988. – № 7.
151. *Мануйлова А. А.* Экономические проблемы развития интеграционных процессов предприятий электроэнергетики и угольной промышленности: автореф.: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. А. Мануйлов. – М. 1996. – 16 с.
152. *Маркс К.* Письма К. Маркса и Ф. Энгельса к разным лицам. Павлу Васильевичу Анненкову 28 декабря 1846 г. / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2–е изд. – М.: Госуд. изд–во полит. лит–ры, 1962. – Т. 27. – 696 с.
153. *Маркс К.* Процесс капиталистического производства, взятый в целом / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2–е изд. – М.: Госуд. изд–во полит. лит–ры, 1962. – Т. 25. – Ч. II. – 552 с.
154. *Маркс К.* Теории прибавочной стоимости / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2–е изд. – М.: Изд–во полит. лит–ры, 1964. – Т. 26. – Ч. III. – 676 с.
155. *Масленчиков Ю. С.* Финансово–промышленные корпорации России / Масленчиков Ю.С. Тронин Ю.Н. – М.: ДеКа, 1999.
156. *Менар К.* Экономика организаций: пер.с франц. / под ред. А.Г. Худокормова. –М.: ИНФРА–М, 1996. – 160 с.
157. *Мещерякова С. А.* Развитие интеграции производства в рыночной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / С. А. Мещерякова; Казанский фин.-экон. ин-т. – Казань, 2002. – 23 с.
158. *Мещерякова С. А.* Развитие интеграции производства в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / С. А. Мещерякова; Казанский фин.-экон. ин-т. – Казань, 2002. – 176 с.
159. *Микрюков В. Ю.* Теория взаимодействия экономических субъектов / В. Ю. Мирюков. – М.: Вузовская книга, 1999.
160. *Мирошникова А. В.* Интегрализм как essential интеграции // Вестник Финансовой Академии при Правительстве РФ. – 2003. – № 3(27) <http://www.vestnik.fa.ru>
161. *Михайлов А.* ФПП: принципы антимонопольного контроля // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11-12.
162. *Михеев О. Л.* Масштабный рост как форма проявления экономической концентрации в условиях переходной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. Л. Михеев. – Саратов, 2003. – 23 с.
163. *Мовсесян А. Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / А. Г. Мовсесян. – М., 1998.
164. *Мовсесян А. Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: Современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997.

165. *Мовсесян А. Г.* Роль информационных и финансовых факторов в интеграции и транснационализации. // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 1998. – № 2. – С. 22 – 29;
166. *Мовсесян А.* Информационно — финансовый подход к экономической интеграции / А. Г. Мовсесян // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 87–96.
167. *Мокроносов А.* Приоритеты развития регионального машиностроительного комплекса / А. Мокроносов, В. Яковлев. – Свердловск: УО АН СССР. – 1991. – 140 с.
168. *Моторыгин Б.* Договорные отношения в управлении научно–техническими программами / Б. Моторыгин, Т. Слетова, В. Дюкарев // Вопросы экономики. – 1985. – № 8.
169. *Мысляева И.* О негативных последствиях глобализации и противодействии им / Мысляева, И, Пайар, Д. // Российский экономический журнал, 2000. -№ 1.
170. *Назаревский В.* Новые явления в процессе концентрации. // Мировая экономика и международные отношения. – 1989 – № 8. – с. 20 – 33.
171. *Николаева И. П.* Развитой социализм: организационные отношения / И. П. Николаева. – М.: Экономика, 1984. – 104 с.
172. Новая ступень обобществления социалистического производства / Р. Х. Акбашев, Х. Ш. Сафин, Д. К. Бикчантаева [и др.] – Казань, 1985. – 216 с.
173. Обобществление производства и развитие экономической системы социализма. – Казань: Изд–во КГУ, 1978.
174. Общая экономическая теория: Учеб. пособие / под ред. И. Т. Корогодина. – Воронеж: Изд–во Воронеж. гос. ун–та, 2003. – 392 с.
175. Общеввропейский интеграционный процесс: федерализм и сепаратизм // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 1992. – № 2.
176. *Овчинников В. Н.* Интеграция общественного производства на селе / Отв. ред. А. Ф. Тарасов. – Ростов-на-Дону: Ростовский ун-т, 1974. – 224 с.
177. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / под ред. д-ра филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 14–е изд. стереотип. – М.: Рус. яз. 1983. – 816 с.
178. *Онушкин В. Г. Огарев Е. И.* Образование взрослых: междисциплинарный словарь терминологии / Онушкин, В. Г., Огарев, Е. И.. – СПб. ; РАО ИОВ, 1995.
179. Организация и управление. – М.: Наука, 1968.
180. *Осипов Ю. М.* Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М.Осипов. – М.: Изд–во МГУ, 1994.
181. Оценка бизнеса /под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 1998. - 320 с.
182. Очерк о формах российских монополистических объединений: - СПб. Экономическая Школа, 1993. - Вып. 3.
183. *Павельциг Г.* Интеграция – дифференциация – прогресс / Г. Павельциг; Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс; под ред. М. А. Розанова – М.: Изд-во МГУ, 1989. – 224 с.
184. *Паппэ Я. Ш.* Олигархи: Экономическая хроника 1992–2000. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
185. *Паппэ Я. Ш.* Финансово–промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. – М.: ЦПТ, 1997.
186. *Петрова И. А.* Институциональная природа стратегического альянса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Петрова; Волгоградский госуд. архитектур.-строит. ун-т. – Волгоград, 2004. – 26 с.
187. *Петухов В. Н.* Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика: Научно-практическое пособие / В. Н. Петухов. – М.: Городец, 1999. – с. 22-24.
188. *Питерс Т.* В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний) / Питерс, Т., Уотермен, Р.. –М. 1986.
189. *Пицур Я. С.* Систематизация категорий политической экономии: проблемы и методология / Я.С.Пицур. – Львов: Выща школа. Изд–во при Львов. ун–те, 1989. – 176 с.
190. *Плецинский А. С.* Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений / А. С. Плецинский. – М.: Наука, 2004. – 252 с.
191. *Покрытан А. К.* Восхождение от абстрактного к конкретному в политической эконо-

- мии социализма / Покрытан, А. К., Новиков, С. В. – М.: Высш. Школа, 1982. – 120 с.
192. *Попов А. А.* Трансфертное финансирование в концепциях эффективности корпоративной интеграции: Монография / А. А. Попов. Под науч. ред. В.В. Гаврилова – Воронеж: Воронеж. госуд. ун-т. – 2003. – 174 с.
 193. *Попов А.А.* Финансы организаций (предприятий): учебное пособие [Рекомендательный гриф УМО] / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.
 194. *Попов А.А.* Финансы организаций (предприятий): Примеры и задания: Учеб. пособие для вузов [Рекомендательный гриф УМО] / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. – Воронеж: АОНО «ИММиФ», 2005. – 286 с.
 195. *Пороховский А.* Мировоззренческий потенциал России и внешнеэкономические императивы его реализации / А. Пороховский // Российский экономический журнал. – 1999. – № 7.
 196. *Портер М.* Конкуренция: Учебное пособие / М. Портер; пер.с англ.. – М.: Издательский Дом «Вильямс», 2000. – 496 с.
 197. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер.с англ.; под ред. В. Д. Щедрина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
 198. Предмет обсуждения — капиталистическая, интеграция / Сост. А. Бородаевский // Мировая экономика и международные отношения. – 1972. – № 4. – С. 99 – 112.
 199. Преодоление экономической обособленности предприятий в процессе коммунистического обобществления производства: Сборник научных трудов / под ред. А. И. Кашенко. – Ярославль, 1986. – 164 с.
 200. *Пригожин И.* Порядок из хаоса / Пригожин, И., Стенгерс, И.; пер.с англ. Ю.А. Данилова. – М.: Прогресс, 1986.
 201. Проблемы научной организации управления социалистической промышленностью. – М.: Экономика, 1968.
 202. Развитие корпоративных форм управления в России // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2.
 203. Развитие форм обобществления производства в условиях зрелого социализма: Сборник научных трудов. – Калинин: КГУ, 1984. – 159 с.
 204. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Райзберг Б. А. Лозовский Л. Ш. Стародубцева Е. Б.; Современный экономический словарь / 2-е изд. испр. – М., 1999.
 205. *Район Б.* Стратегический учет для руководителя: пер.с англ. / под ред. В. А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
 206. *Розанова Н. М.* Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998.
 207. Российский статистический ежегодник. 2002 : Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – 690 с.
 208. *Рыбаков О.* Программа социалистической экономической интеграции стран – членов СЭВ // Вопросы экономики. – № 10. – 1971. – с. 3–14.
 209. *Сажина М. А.* Экономическая теория: Учебник для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – М.: Издательство НОРМА, 2003. – 456 с.
 210. *Самборский Г. И.* Автоматизация и специализация в промышленности СССР. – М.: Мысль, 1964.
 211. *Сафронов В.* Интеграция и стратегические цели социально-экономического развития стран СНГ // Российский экономический журнал. – 1996. – № 2.
 212. *Сенин М. В.* Социалистическая интеграция / М. В. Сенин. – М.: Наука, 1969.
 213. *Сетров М. И.* Общие принципы организации систем и их методологическое значение / М. И. Сетров. – Л.: Наука. – 1971. – 120 с.
 214. Синергетическая парадигма: Многообразие поисков и подходов / Отв. ред.: В. И. Аршинов, В. Г. Буданов, В. Э. Войцехович. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 536 с.
 215. *Слепов В.* ФПГ: современные тенденции развития / В. Слепов, О. Вороненко, Д. Крючин // Финансы. – 1998. – № 4.

216. *Смыков В. В.* Конкурентные преимущества стратегических альянсов // Евразийский международный научно-аналитический журнал: Проблемы современной экономики. – 2002. – № 1(9)
217. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская энциклопедия», 1981. – 1600 с.
218. Социалистическая собственность и совершенствование форм общественной организации производства. – Казань: Изд-во КГУ, 1974. – С. 15–26.
219. Социологический энциклопедический словарь: На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / под ред. Г. В. Осипов. – М.: Издательская группа ИНФРА. – М.: НОРМА, 1998. – 488 с.
220. *Спенсер Г.* Гипотеза развития // Опыты научные, политические и философские / пер.с англ. под ред. Н. А. Рубакина. – Мн.: Современный литератор, 1998. – 1408 с.
221. Становление основ общесоюзного законодательства. – М.: 1971.
222. *Строев Е.* Глобализация и региональная интеграция в СНГ: проблемы сочетания // Российский экономический журнал, 2001, № 8
223. *Субоцкий Ю.* Концентрация промышленного производства на основе кооперирования // Вопросы экономики, 1977. – № 5.
224. Субъекты социалистического хозяйствования / под ред. В. В. Куликова, А. Б. Любинина. – М.: ИЭ АИ СССР, 1986. – С. 28.
225. *Сударев С.* Интеграция как экономическая категория. // Экономические науки. – 1976 – № 6.
226. *Суханова И. Ф.* Закономерности развития интеграционных отношений России в условиях становления рыночной экономики: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / И.Ф. Суханова. – М. 2001.
227. *Тамбовцев В. Л.* Собственность как система / В. Л. Тамбовцев // Экономика и математические методы. – 1990. – Т. 26. – Вып. 4. – С. 592-598.
228. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2 т. / пер.с англ. под ред. В.М. Гальперина, Н.А. Зенкевича. – 2 – е изд, испр. – С – Пб.: Экономическая школа, 2001.
229. *Токмаков В. И.* Интеграция производства в современной экономической системе: сущность и основные тенденции развития: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / В. И. Токмаков; Волгоградский госуд. ун-т. – Волгоград, 2001. – 133 с.
230. *Тоффлер Э.* Метаморфозы власти. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – С. 53.
231. *Трифонов Д. К.* Категории и законы политической экономии / Д.К.Трифонов. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1973.
232. *Туровский М. Б.* Место человека в Марсковой исторической концепции. – В кн.: Проблемы человека в «Экономических рукописях 1857–1859 годов» К. Маркса / под ред. Е. Я. Режабека. Ростов-на-Дону, 1977.
233. *Уильямсон О. И.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка. // Теория фирмы / под ред. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995 («вехи экономической мысли» вып. 2). – С. 33–53.
234. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
235. *Улезько А. В.* Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий / А. В. Улезько. – Воронеж: ГП «ИПФ «Воронеж», 2004. – 224 с.
236. *Урманов И.* Синергетические связи как новая модель организации производства // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 19–26.
237. *Урманцев Ю. А.* Эволюционика или общая теория развития систем природы, общества и мышления. – ОНТИ МЦБИ АН СССР. – 1988. – 79 с.
238. *Уткин О.* Определение эффективности работы корпораций: применение технологии анализа среды функционирования // Российский экономический журнал. – 2001. – № 5–6.
239. *Фаминский И.* Экономическая глобализация: основа, компоненты, противоречия, вызо-

- вы для России // Российский экономический журнал. – 2000. – № 10.
240. *Фельдман А. Б.* Управление корпоративным капиталом. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.
 241. *Философский энциклопедический словарь* / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
 242. *Философский энциклопедический словарь*. – М.: ИНФРА-М, 1998.
 243. *Философское сознание: драматизм обновления* / Сост. И. Т. Касавин. – М.: Наука, 1991. – 412 с.
 244. *Финансово-промышленные группы России* / А. Г. Мовсесян, Б. М. Смитенко, А. И. Вавилов [и др.] ; под ред. А. Г. Мовсесяна и Б. М. Смитенко. – М.: Экономика и жизнь, 1996.
 245. *Финансы: Учебник для вузов* / В. М. Родионова, Ю. А. Вавилов, Л. И. Гончаренко [и др.] / под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1993.
 246. *Холл Р. Х.* Организации: Структуры, персонал, результаты. – СПб.: Питер, 2001.
 247. *Чапаев Н. К.* Структура и содержание теоретико-методологического обеспечения педагогической интеграции: дис. ... д-ра педог. наук / Н. К. Чапаев. – Екатеринбург, 1998.
 248. *Челнокова О. Ю.* Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. Ю. Челнокова; Волгоградский госуд. ун-т. – Волгоград, 2004. – 25 с.
 249. *Чернышева Я.* Монополизм поневоле / Я. Чернышова, А. Яковлев // Наука и жизнь. – 1990. – № 11
 250. *Шамхалов Ф.* Государство и экономика: Власть и бизнес / Ф. Шамхалов. – М.: Экономика, 1999.
 251. *Шарапов И. С.* Интеграция производства и ее роль в развитии основного хозяйственного звена: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 01 / И. С. Шарапов; Казанский госуд. ун-т. – Казань, 1989. – 19 с.
 252. *Шебанов А.* Западная Европа — формы хозяйственных связей на частнопредпринимательском уровне / А. Шебанов, В. Капустин // Мировая экономика и международные отношения. – 1986. – № 1.
 253. *Ширяев Ю. С.* Международные производственные системы / Ю. С. Ширяев. – М. 1981.
 254. *Шиткина И. С.* Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие / И. С. Шиткина. – М.: Юрист, 2001. – 382 с.
 255. *Шишкина Н. В.* Вектор и эффективность транзитологической парадигмы АПК. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжн. изд-во, 2003. – 483 с.
 256. *Шишков Ю.* Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции / Ю. В. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 10. – С.64-67.
 257. *Шишков Ю.* Противоречия и перспективы капиталистической интеграции / Ю. В. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 1973. – № 1. – С. 41 – 56.
 258. *Шишков Ю.* Россия в глобализируемой системе международных хозяйственных связей / Ю. В. Шишков // Российский экономический журнал. – 1998. – № 9 – 10.
 259. *Шишкова Г. Г.* Профессиональное разделение труда в период развернутого строительства коммунизма: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Г. Г. Шишкова. – М.: МГУ. – 1964.
 260. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
 261. *Экономическая теория (политэкономика): Учебник* / Под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: Изд-во Рос. экон. акад. 2000.
 262. *Экономическая энциклопедия* / Науч. – ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
 263. *Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. В 4-х т.* / Гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1972.
 264. *Энгельгарт В. А.* Интегрализм — путь от простого к сложному в познании явлений жизни / В. А. Энгельгарт // Вопросы философии. – 1970. – № 11. – С. 103–115.
 265. *Энциклопедический юридический словарь*. – М. 1999.

266. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М. А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999.
267. Юридическая энциклопедия / под ред. М. Ю. Тихомирова. – М. 1998.
268. Ягодкина И. Влияние технического прогресса на профессиональный состав рабочих / И. Я. Ягодкина // Экономические науки. – 1964. – № 5. – С. 17-25.
269. Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 1999. – № 4.
270. Яковлев А. Статистическая оценка уровня монополизации производства / А. Яковлев // Вестник статистики. – 1990. – № 10
271. Яковлев И. П. Интеграция высшей школы с наукой и производством / И. П. Яковлев. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. – 128 с.
272. Якутин Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций / Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 9-10. – С. 33-42.
273. Якутин Ю. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции / Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – с. 71-81.
274. Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности / Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 4. – С. 28-34.
275. Якутин Ю. В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю. В. Якутин. – М.: ЗАО Издательский дом «Экономическая газета», 1999.
276. Яров Ю. Глобализация экономики и развитие интеграционных процессов в СНГ // Российский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 74-78.
277. Arrow K. J. Vertical Integration and Communication // Bell Journal of Economics. – Vol. 6. – 1975. – P. 173–183.
278. Atchian A. Production, Information Costs and Economic Organization / A. Atchian, H. Demsetz // American Economic Review. 1972. Vol. 62. P. 777 – 795.
279. Banker R. Some Models for Estimating Technical and Scale Efficiency in Data Envelopment Analysis / R. Banker, A. Charnes, W. Cooper // Management Science. – 1984. – Vol. 30. – № 9.
280. Becht M. Corporate Governance and Control. ECGI / M. Becht, P. Bolton, A. Roell. – Finance Working Paper. – 2002. – № 2.
281. Blair R. Law and Economics of Vertikal Integration and Control / R. Blair, D. Kaserman. – New York: Academic Press, 1983. – 159 p.
282. Bonnano G. Vertical Separation / G. Bonnano, J. Vickers // Journal of Industrial Economics. – 1988. Vol. 36. – P. 257 – 265.
283. Bork R. H. Vertical Integration and Competitive Processes // Weston J. F. , Peltzman S. (Eds.) Public Policy Toward Mergers. Pacific Palisades (Calif.), – 1969. – P. 148.
284. Bork R. H. Vertical Integration and the Sherman Act: The legal history of economic misconception // University of Chicago Law Review. – Vol. 22. – 1954. – P. 157–201.
285. Brown A. Russian Federation — The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia / Brown A., Ickes B., Rylcrman R. ; World Bank Policy Research Working Paper. WPS # 1331, 1994.
286. California Management Review. – 1987. – Vol. 30. – № 1. – P. 71-72.
287. Charnes A. Measuring of Efficiency of Decision Making Units / Charnes, A., Cooper, W., Rhodes, E. // European Journal of Operational Research. – 1978. – Vol. 2.
288. Coase R. H. The Nature of the Firm // Economica. – 1937. – Vol. 4. – P. 386–405.
289. Fellenstein C. Wood R. Exploring e-commerce, global e-business and e-societies Upper Saddle R. (NJ), 2000. – 260 p.
290. Galbraith J. K. The Anatomy of Power. – Boston: Mifflin Company Boston, 1983.
291. Hannan T. H. Returns to Bidders and Targets in the Acquisition Process / Hannan, T. H., Wolken, J. D. // Journal of Financial Services Research. 1989. № 3. - P. 5–16.
292. Innovative clusters: drivers of national innovation systems. – Paris, OECD, 2002. – 419 p.
293. Lider J. C. Bank Mergers: Integration and Profitability / Lider, J. C., Dwight, B. C. // Journal of Financial Services Research. 1992. Vol. 7. - P. 35–55.

294. *Madura J.* Long-term Valuation Effects of Bank Acquisition / Madura, J., Wiant, K. J. // Journal of Banking and Finance. 1994. Vol. 18. - P. 1135–1154.
295. *Marvel Howard P.* Antitrust Policy and the Republican Congress: Vertical Integration and Vertical Restraints // The Ohio State University, August 1995.
296. *North D.* Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge Univ. 1990. – 152 p. – p.47.
297. *Pawelzig G.* Integration als Philosophische Kategorie // Deutsche Zeitschrift für Philosophie – 1966. – № 9.
298. *Pfeffer J.* New Directions for Organization Theory: Problems and Prospects. –Oxford Univ. Press, 1997.
299. *Pfeffer J.* The External Control of Organizations: A Resources Dependence Perspective. Harper & Row, 1978.
300. *Piloff S.* Performance Changes and Shareholder Wealth Creation Associated with Mergers of Publicly Traded Banking Institutions. University of Pennsylvania, 1994.
301. *Reilly F. K.* Investment Analysis and Portfolio Management / Reilly, F. K., Brown, K. C.; 6 ed. – The Dryden Press, 2000. – P. 446.
302. *Remoe S.* Dynamising national innovation systems. – Paris, OECD, 2002. – 96 p.;
303. *Rey P.* The Logic of Vertical Restraints / Rey, P., Tirole, J. // American economic Review. – 1986. – Vol. 76. – p. 921 – 939.
304. *Rhoades S. A.* Efficiency Effects of Horizontal Mergers // Journal of Banking and Finance. 1993. Vol. 17. P. 411–422.
305. *Spengler J.* Vertical Integration and Antitrust Policy // Journal of Political Economy, 1950. – Vol. 58. – P. 347–352.
306. *Vickers J.* Delegation and the Theory of the Firm // Economic Journal, Economic Conference Supplement. 1985. Vol. 95. P. 138 – 147.
307. *Williamson O. E.* Comparative Economic Organization / CS Press, California. – 1994. – P. 19.
308. *Williamson O. E.* Economic Organization: firms, market and policy control. – N. – Y. – 1986. – P. 85–100.
309. *Williamson O. E.* Vertical Integration and Related Variations on a Transaction – Cost Economics Theme // New Developments in the Analysis of Market Structure, Cambridge (Mass), 1986.
310. *Winter R. A.* Vertical Control and Price Versus Nonprice Competition // Journal of Economics, 1993. – Vol. 58. – P. 61–76.