

ВИДЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР

В статье рассматриваются классификации и особенности видов интегрированных промышленных структур. Делается вывод о том, что необходимо разработать целостную классификацию видов интегрированных структур, объединяющую как известные организационно-экономические формы, так и возможные их виды. На сегодня подобная единая классификация видов интегрированных структур отсутствует.

Ключевые слова: интегрированная промышленная структура, интегрированное предприятие, классификация видов интегрированных промышленных структур.

Мировой опыт свидетельствует о том, что единственный путь, ведущий к успеху в становлении конкурентоспособных промышленных структур, заключается в концентрации капитала и производственных мощностей, их интеграции по вертикальному технологическому принципу.

Большие размеры повышают степень формализации организации и уменьшают способность к организационным изменениям. Подобная негибкость является недостатком больших организаций, однако их весомым преимуществом выступает значительная власть на рынке и хорошая ресурсная база. Соответственно, руководство небольшой компании может осознать необходимость изменений быстрее, чем крупная корпорация, но оказаться не в состоянии осуществить их из-за малой ресурсной базы [1, с. 18].

В такой ситуации эффективным является образование интегрированных промышленных структурных объединений.

Под интегрированными промышленными структурами понимаются группы предприятий, ведущих совместную деятельность, связанную с производством и реализацией промышленной продукции на основе консолидации активов (корпоративной основе) или договорных (контрактных) отношениях для достижения общих экономических и внеэкономических целей. Интегрированные предприятия являются продуктом и проявлением интеграции. Интегрированные предприятия — это структуры, образованные двумя или более экономическими субъектами, которые имеют имущество в собственности, путем установления гражданско-правовых отношений с целью получения прибыли или другого вида эффекта от деятельности и ее координации, с установлением организационных и властных отношений и определением руководящего органа на основе договора или других оснований [2, с. 7].

В отечественной и зарубежной научной литературе освещаются теоретические, методологические и прикладные аспекты интеграции. Так, представители неоклас-

* © Стрижков А.А., 2013

Стрижков Александр Александрович (alex.strizhkov@gmail.com), кафедра экономики Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

сической школы (Ж. Тироль, Дж. Шпенглер, Р. Познер, Г. Марвел) анализировали интеграцию как элемент структуры рынка, существенным образом влияющий на его эффективность, критерием которой является общественное благосостояние. Представители неинституциональной теории (Р. Коуз, О. Вильямсон, К. Эрроу, Г. Демсец, Д. Норт) анализировали отличия возможных путей решения проблемы координации в экономических системах. Заметный вклад в разработку вопросов интеграции промышленных предприятий внесли российские и украинские авторы, в частности С. Ильенкова, Ю. Иванов, С. Авдашева, А. Стерлигова, И. Владимирова, И. Крючкова, В. Сиденко и др.

Таким образом, целью статьи является рассмотрение классификаций видов интегрированных промышленных структур.

Изменение форм собственности, функций и методов управления, усиление предпринимательской активности, обострение конкуренции выдвигают новые требования к построению системы управления деятельностью предприятий. Одной из положительных тенденций в промышленности является формирование интегрированных структур, которые в дальнейшем становятся субъектами рыночной деятельности на всех уровнях многоукладной экономики. Анализ развития интеграционных процессов в промышленности показывает, что отказ от централизованного управления служит основой для появления новых форм хозяйственных объединений (см. подробнее [3]).

Существуют разные классификационные подходы, которые имеют разные цели исследования и разные классификационные признаки.

В. Жданов отмечает, что интеграция является частичным или полным объединением промышленных предприятий для производства промышленной продукции с минимальными затратами финансовых и материальных ресурсов [4].

Интеграция включает три уровня, первым из которых является макроэкономический, предусматривающий согласование целей социально-экономического развития государств на межгосударственном уровне, второй – межрегиональная интеграция, основными организационными формами которой выступают ассоциации и союзы. Третий – микроуровень, представляющий собой интеграционные процессы, основными участниками которых являются отдельные промышленные предприятия и организации, вступающие в разные формы организационно-экономических отношений в процессе производства промышленной продукции.

В. Ждановым была усовершенствована классификация интегрированных структур управления промышленных предприятий. Так, по типу управления существуют бюрократические и органические структуры. По уровню централизации функций менеджмента можно выделить централизованные, частично централизованные и децентрализованные типы интегрированных структур.

К первому типу были отнесены концерны и тресты; к частично централизованным структурам – синдикаты, финансово-промышленные группы; к децентрализованным – картели, пулы, консорциумы, ассоциации. Предлагаемая классификация отличается от других тем, что она комплексно отображает возможные варианты декомпозиции интегрированных образований с учетом специфических особенностей элементов структуры управления промышленных предприятий [4].

Ю. Якутиным была предложена классификация интегрированных структур с позиций оценки их эффективности. Как классификационные признаки используются разные варианты формирования структур согласно стадиям их организационного проектирования – от обоснования и целевого назначения до степени интеграции [5, с. 30–31].

С. Авдашева и В. Дементьев классифицируют интегрированные структуры по признакам применения разных механизмов регулирования общей деятельности [6, с. 15].

Самая полная многокритериальная классификация, которая объединяет существующие подходы к классификации интегрированных корпоративных структур, представлена в работе Е. Драчевой и А. Либмана [7, с. 38–53]. Однако накопление классификационных признаков создает трудности восприятия множества структур.

В мировой практике существуют разные типы интеграции фирм, которые различаются в зависимости от степени самостоятельности участников объединений, характера производственных и хозяйственных связей между участниками, целей сотрудничества. Так, согласно исследованиям И. Владимировой, все многообразие организационных форм интеграции можно разделить на жесткие (концерн, трест) и мягкие (ассоциация, консорциум, стратегический альянс) [8].

В трудах ученых можно встретить ряд классификационных признаков интегрированных формирований. П. Саблук [9, с. 179–180] предлагает выделить классификационный признак по характеру интеграционных связей: горизонтальные (отраслевые), вертикальные (межотраслевые), диверсифицированные.

Целесообразно отметить, что российские ученые объединяют все виды интегрированных формирований в 3 группы [10, с. 10]: интегрированные структуры, которые объединяют средства лишь для создания единого координирующего органа и выполняют свою деятельность на основе краткосрочных и долгосрочных соглашений; формирования, которые основаны на частичном объединении собственности как физических, так и юридических лиц. Их участники теряют свою экономическую свободу только относительно части капитала, которая передается ими в коллективную собственность. Интегрированные структуры, основанные в результате полного слияния собственности партнеров; формирования, созданные на основе институциональной единицы при использовании лишь ее собственности. В этом случае происходит расширение сферы производственной деятельности хозяйствующего субъекта за счет присоединения к нему одного или нескольких звеньев промышленного производства (в форме внутрихозяйственных подразделений) и путем его диверсификации.

Сегодня в большинстве случаев наиболее распространенной схемой интеграции промышленных предприятий является вертикальная интеграция, осуществляемая «вниз» на корпоративных началах, то есть путем приобретения в собственность поставщиков исходного сырья или производителей комплектующих с большой удельной долей в себестоимости готовой продукции. В отношении же задач распределения политика интегрированных промышленных структур строится на принципах формирования договорной сети с торговыми организациями, например, на основе стратегических соглашений [2, с. 12].

Наиболее распространенными видами интегрированных предприятий в мировой практике являются ассоциации и союзы, акционерные общества, хозяйственные общества, холдинговые компании, тресты, концерны, консорциумы, финансово-промышленные группы, конгломераты, франчайзи и другие. Рассмотрим особенности некоторых из них.

Одним из наиболее распространенных видов интегрированных предприятий является концерн. Концерн – это, как правило, форма интеграции самостоятельных предприятий, связанных системами участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, личных уний, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества. С точки зрения системы участия в капитале выделяют 2 вида концернов: концерн подчинения и концерн координации [11, с. 70–79].

Холдинг – совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний. К основным характеристикам холдинга можно отнести концентрацию акций фирм разных областей и сфер экономики или фирм, расположенных в разных регионах, и создание сложной многоэтажной структуры управления. Согласно исследованиям Ю. Симачова [12, с. 90], можно выделить 2 типа холдингов по структуре и 4 типа холдингов по происхождению. По структуре холдинги классифицируют на чистые и производственные. По происхождению холдинги можно классифицировать по четырем группам: 1) объединение юридических лиц, которые раньше были структурными подразделениями одного крупного предприятия; 2) холдинги со смешанным капиталом; 3) экспортно-ориентированные холдинги; 4) холдинги на базе крупных предприятий.

Финансово-промышленная группа – это совокупность юридических лиц, которые действуют как основное предприятие, и дочерние группы, которые полностью или частично объединили свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы с целью технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и других проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест и т. д. [11, с. 70–79].

Понятие корпорации используется и в юридическом, и в экономическом аспектах довольно широко [7, с. 38–39]. В одном случае корпорацию рассматривают как организационно-правовую форму, в другом как организационно-экономическое формирование: словари дают довольно путаную картину, а современные юридические словари термины «корпорация», «акционерное общество», «акционерная компания» используют как синонимы. Т. Кашанина, раскрывая особое и общее в трактовке термина «корпорация» в англосакской и континентальной системах [13], пришла к выводу, что понятие корпорации в Европе намного шире, чем в Англии и США. Кроме акционерных обществ в него входит и масса других юридических лиц: разные виды обществ (полные, коммандитные), хозяйственные общества (с ограниченной и дополнительной ответственностью), хозяйственные объединения (концерны, ассоциации, холдинги), производственные и потребительские кооперативы [13, с. 140]. Т. Кашанина определяет корпорации как коллективные объединения лиц и капиталов, признанные юридическими лицами и осуществляющие какую-либо социально полезную деятельность [13, с. 149]. Таким образом, все организации, которые относятся к корпорациям, владеют правом собственности на свое обособленное имущество.

Картель – это объединение предприятий с целью сбыта продукции и ограничения конкуренции. Объединяет, как правило, предприятия одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся разных сторон коммерческой деятельности, – соглашение о ценах, рынках сбыта, объемах производства (назначение квот на объем, регулирование производственных мощностей) и сбыта, условиях найма рабочей силы. Картельное соглашение не всегда оформляется официальным договором, часто существует негласно или в устной форме. Основные признаки картеля: договорной характер объединения, сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия, юридическая, финансовая, производственная и коммерческая самостоятельность предприятий, вступающих в соглашение; наличие системы принуждения – выявление и предъявление санкций к нарушителям [8].

Синдикат – объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта продукции (закупки сырья) через общее коммерческое предприятие,

созданное в виде акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью, с которым каждый из участников подписывает одинаковый по своим условиям договор на сбыт своей продукции (закупку сырья). Основные особенности синдиката: договорной характер объединения с одновременным созданием юридического лица, создаваемого всеми участниками договора, для централизации функций сбыта; сохранение юридической, финансовой, производственной самостоятельности; ограничение коммерческой самостоятельности. Форма синдиката распространена в областях с производством массовой однородной продукции: горнодобывающей, металлургической, химической [8].

Пул – это временная форма объединения предприятий в целях установления правил распределения общих затрат и прибыли согласно заранее установленной пропорции [8].

Ассоциация – это объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности. Основные особенности: договорной характер объединения, сохранение хозяйственной самостоятельности и прав юридического лица и ее членов, ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность, возможна централизация функций, в основном информационного характера.

Трест – это объединение, в котором входящие в него предприятия сливаются в один производственный комплекс. Особенности: объединение всех сторон хозяйственной деятельности предприятий; потеря ими юридической, производственной и коммерческой самостоятельности; подчинение одной главной компании, которая осуществляет единое оперативное руководство всем производственным комплексом; крепкие экономические и организационные связи [13].

Консорциум – это временное объединение хозяйственных независимых предприятий с целью их скоординированной предпринимательской деятельности: реализация конкретного проекта, по обыкновению в сфере основной деятельности, осуществление научно- и капиталоемких проектов или совместное проведение крупных финансовых операций, совместной разработки месторождений. Основные особенности: договорное объединение с созданием и без создания юридического лица; сохранение юридической и экономической самостоятельности предприятий, за исключением той части деятельности, которая связана с достижением цели консорциума; организационная структура, как правило, – небольшой аппарат, например, совет директоров, где допускается передача основных функций одному из участников консорциума – лидеру [8].

За последние годы в мире было сформировано приблизительно 20000 стратегических альянсов. Сегодня каждая из 500 самых крупных компаний мира принимает участие в среднем в 60 подобных альянсах.

Стратегический альянс – это соглашение о кооперации независимых предприятий, в частности, потенциальных конкурентов, для достижения коммерческих целей, получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов предприятий. Основные особенности: основан на заключении среднесрочных или долгосрочных двусторонних (многосторонних) договоров, новое юридическое лицо не создается; подвижный, свободный для партнеров компании. Б. Гарретт под стратегическими альянсами понимает объединение нескольких независимых предприятий, которые намерены заняться специфическим видом деятельности или планируют завершить проект, используя при этом знания, материалы и другие ресурсы друг друга, вместо того чтобы запустить производство самостоятельно, не разделяя ни с кем рисков и стараясь победить конкурентов, создать условия для слияния компаний [14, с. 5].

Наиболее полная классификация альянсов представлена О. Чернегой [15, с. 44–45], которая предлагает разделить их на конкурентные (сотрудничество между несколькими акторами, которые хотят достичь общих целей), позиционные (общая координация надлежащих знаний и ресурсов в отличие от самостоятельных действий и слияний), ресурсные (основанные на логике стратегических потребностей в ресурсах и социальных возможностей их использования) и управленческие (на основе неполных контрактов и ограниченного контроля над деятельностью).

Виртуальная корпорация – это создаваемое на временной основе объединение независимых компаний (поставщиков, заказчиков, бывших конкурентов), связанных современными информационными системами, с целью взаимного пользования ресурсами (человеческими, материальными, финансовыми), чтобы уменьшить затраты производства и расширить рыночные возможности [16, с. 117–119].

Таким образом, целесообразность интеграции предприятий обуславливается ростом значения факторов, которые содействуют общей деятельности предприятий и разным формам координации. В условиях инновационно-структурной перестройки экономики для отечественных предприятий одним из направлений развития должно стать создание интегрированных структур, которые являются формой взаимодействия между предприятиями, учреждениями, научно-исследовательскими организациями и финансовыми структурами и направлены на объединение возможностей высокотехнологического, полностью автоматизированного производства и концентрированного финансового капитала с целью обеспечения стабильных условий функционирования предприятий и создания необходимого инвестиционного потенциала для инновационного пути развития.

Отдельные организационно-экономические формы интеграции предприятий могут комбинироваться между собой, образуя сложные структуры. Самым важным инструментом исследования интегрированных структур является их классификация. Классификация как средство познания содействует формированию понятия об объектах, которые классифицируются. Поэтому важно, чтобы совокупность интегрированных структур представлялась в целом, включая как известные организационно-экономические формы, так и возможные их виды. На сегодня единая классификация видов интегрированных структур отсутствует.

Библиографический список

1. Горький А.С. Интегрированные корпоративные структуры как объект корпоративного управления и контроля // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 11 (49). С. 18–21.
2. Синягин А.В. Методы формирования корпоративной системы маркетинга в интегрированных промышленных структурах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2008. 19 с.
3. Кисельников Е.А., Сорочайкин А.Н., Тюкавкин Н.М. Оценка стратегии повышения эффективности функционирования предприятий машиностроения на основе капитализации прибыли // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 4 (105). С. 34–42.
4. Жданов В.В. Управління діяльністю промислових підприємств в процесі інтеграції: дис. ... канд. экон. наук. Запоріжжя, 2006. 177 с.
5. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М.: Экономическая газета, 1999. 403 с.
6. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. № 1. С. 13–27.

7. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 4. С. 38–53.
8. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 6. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml>.
9. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практичний посібник / за ред. П.Т. Саблука. Киев: ІАЕ, 2000. 556 с.
10. Хицков И., Митина Н., Фомина Е. Интеграционные связи в агропромышленном производстве // АПК: экономика, управление. 2003. № 9. С. 9–17.
11. Анализ значения термина «интеграция» в контексте управления организацией // Логистика и управление цепями поставок. 2005. № 6. С. 70–79.
12. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. 186 с.
13. Кашанина Т.В. Корпоративне право (право хозяйственных товариществ и обществ): учебник для вузов. М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. 815 с.
14. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 332 с.
15. Чернега О.Б., Озарина О.В. Стратегические альянсы предприятий: формы, эволюция, перспективы: монография. Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2005. 221 с.
16. Дерментли Ф.С. Моделирование интегрированных корпоративных структур в трансформационной экономике: мат-ли VIII Всеукраїнської наук.-метод. конф. «Проблеми економічної кібернетики», присвяченої 35-річчю кафедри економічної кібернетики Донецького національного університету (Алушта, 6–8 жовт. 2003 р.). Донецьк: Юго-Восток, 2003. С. 117–119.

*A.A. Strizhkov**

KINDS OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES

In the article classifications and peculiarities of kinds of integrated industrial structures are viewed. The author comes to the conclusion that it is necessary to develop complete classification of types of integrated structures, uniting both known organizational and economic forms, and possible types of them. For today similar uniform classification of types of integrated structures is missing.

Key words: integrated industrial structure, integrated enterprise, classification of types of integrated industrial structures.

* *Strizhkov Alexander Alexandrovich* (alex.strizhkov@gmail.com), the Dept. of Economics, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.