

Формы взаимодействия и модели интеграции в промышленности

© 2010 Н.В. Макарова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nauka@sseu.ru

В статье рассматриваются различные формы организационно-экономического взаимодействия предприятий, их преимущества и недостатки, делается вывод о взаимосвязи форм интеграции предприятий с логистическими и транзакционными издержками.

Ключевые слова: формы интеграции предприятий, холдинги, ассоциации, финансово-промышленные группы, транзакционные издержки, логистические издержки.

Процесс взаимодействия предприятий разных видов экономической деятельности в настоящее время недостаточно обоснован. Не в полной мере определены факторы, влияющие на выбор того или иного способа отношений, не установлена область действия каждой модели интеграции интересов участников народнохозяйственного комплекса, направленной на реализацию их экономических интересов. Вместе с тем рационализация коммерческой деятельности невозможна без поиска наиболее эффективных способов продвижения продукции к конечному потребителю, без оптимального организационного построения технологических систем и развития экономического механизма распределения результатов совместной деятельности¹.

Множество способов межотраслевого взаимодействия и моделей интеграции выдвигает задачу выбора способа сотрудничества предприятий. В настоящее время эта проблема решается эмпирическим путем стихийной адаптации форм взаимодействия и моделей интеграции в практике функционирования предприятий. Вследствие разнообразия условий хозяйствования невозможно выявить рациональный вид отношений для каждого конкретного случая.

В литературе достаточно хорошо типологизированы и описаны как формы взаимодействия отраслей, так и модели интеграции (акционерные общества, ассоциации, финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации и др.).

Существуют следующие формы организационно-экономического взаимодействия предприятий²:

1. Договорный тип регламентации отношений обеспечивает высокое качество транзакционных операций только в случае развитости рыночных средств регулирования взаимоотношений. К таким инструментам, в первую очередь, следует отнести достаточное количество торговых посредников на сырьевых рынках, развитость информационных и коммуникационных инфраструктур, наличие у предприятий специализиро-

ванных служб и подразделений по реализации промышленной продукции и закупке материально-технических ресурсов. Их действие приводит к высокой конкурентности рынка промышленной продукции, а при его неразвитости качественное взаимодействие может достигаться за счет организационных факторов, путем реализации определенных моделей интеграции.

2. Централизованная диверсификация присутствует, когда речь идет о государственной собственности.

3. Интеграция небольшого количества предприятий с высоким уровнем технологической связанности может осуществляться посредством перекрестного владения пакетами акций (вплоть до контрольных), что позволит предприятиям участвовать в органах управления смежников. Вместе с тем возможность реализации этого варианта довольно незначительна и ограничена степенью технологической связанности предприятий. Низкая связанность предприятий компенсируется большим количеством смежников, что весьма затрудняет участие предприятий в деятельности каждого из них. Поэтому реальное воздействие предприятий-смежников друг на друга возможно только в случае высокой технологической связанности.

4. Объединяющая структура в виде координирующей ассоциации может способствовать развитию внутренних договорных отношений между предприятиями разных отраслей. Однако ассоциация не обладает ни административными, ни экономическими средствами воздействия на предприятия, а «мягкие» способы обеспечения управляемости межотраслевыми отношениями быстро исчерпывают свои возможности. Участие в деятельности ассоциации предприятий с разными взаимозависимыми интересами, а также неспособность ассоциации воздействовать на интегрированные предприятия значительно снижают эффективность ее работы. Отсюда можно сделать вывод: ассоциация как координирующий орган, лишенный средств управления предприя-

тиями, может эффективно функционировать только тогда, когда в ее состав входят предприятия, имеющие одинаковые или разные, но не взаимозависимые интересы. Такая ассоциация может заниматься, например, вопросами сбыта продукции, ведением общих дел и т.д. Вместе с тем она не способна выполнять функции хозяйственного органа управления, не имея на это средств, а следовательно, и регулировать межотраслевые отношения.

5. Создание горизонтально и вертикально интегрированных холдинговых компаний (холдинговые инжиниринговые компании, инновационные холдинги, холдинговые компании смешанного типа, программно-целевые холдинги и т.п.). В общем виде под холдингом следует понимать форму организационной структуры управления группой самостоятельных предприятий, основанную на механизме контрольного участия головной компании в управлении подчиненными компаниями. Состав элементов новой системы и содержание видов их деятельности не нормированы, однако она формируется по функциональному назначению путем объединения перспективных предприятий научной и производственной сферы региона, имеющих достаточно высокий научно-производственный потенциал, без разрушения сложившихся на предприятиях производственных структур (предпроектное исследование, проектирование, подготовка кадров и т.д.).

В исключительных случаях возможно полное слияние промышленных предприятий в одно юридическое лицо. Такая модель может быть реализована в пределах административно-территориального района или локальной зоны при высоком уровне технологической связанности предприятий.

6. Отличительная особенность финансово-промышленных групп - их высокая способность объединять активы предприятий разных отраслей, что обеспечивает развитие связей между ними. Привлекательным этот вид интеграции делает также участие в ее деятельности финансово-кредитных организаций. В то же время необходимо отметить, что создание интегрированных формирований в виде финансово-промышленных групп имеет свои трудности и ограниченность. Подобным объединениям присущи недостатки крупных объединений, требуется разработка документов, регламентирующих внутренние взаимоотношения (устав, соглашения по финансовым вопросам, положения о межпроизводственных отношениях и т.д.). Кроме того, сужают область применения этих моделей заложенные в них акционерные принципы функционирования и управления.

7. Имущественные связи играют существенную роль при интеграции предприятий. Управляемость развития таких групп поддерживается тем, что контрольный пакет акций участников группы либо распределен среди них, либо принадлежит ведущей компании в группах холдингового типа. Однако, как показывает проведенный анализ, группировка может осуществляться и без опоры на эти связи. Это так называемая интеграция в форме индустриальных сетей ("industrial networks").

Интеграция в форме индустриальных сетей, как и корпоративные структуры, сочетает элементы рынка и иерархической координации действий. Однако на первый план в сетевой организации выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Примечательно то, что входящие в интеграцию организации сохраняют свою автономность, но через вхождение в эту группу активизируется появление новых управленческих идей и решений; ослабляется сдерживающее влияние межорганизационной и внутрифирменной субординации на реализацию этих идей и формирование необходимых связей.

Анализ различных вариантов межотраслевого взаимодействия предприятий промышленного комплекса позволяет сделать вывод, что ни один из них не обладает абсолютным преимуществом над другими. Поэтому закономерно появление и развитие всех способов регламентации отношений. Современное развитие промышленной деятельности предполагает не только разнообразие способов организационного устройства продвижения продукции к потребителю, но и их сближение, и тесное переплетение. Выбор воздействий, методов и технологий экономического взаимодействия партнеров должен быть адекватен общим целям и ожидаемым результатам интеграции, т.е. соответствовать уровню развития промышленного производства и потребления. Согласно принципам синергетики то, что на уровне системы более низкого порядка выступает как целевое поведение, на более высоком уровне выступает как самоорганизация соответствующей системы. Это в конечном счете ведет к получению глобального положительного синергетического эффекта от процесса интеграции. Исходя из данного положения, организация экономической интеграции участников народнохозяйственного комплекса на микроуровне и организация на среднем уровне должны быть взаимодополняемыми³.

Эволюция форм организационно-экономического и информационного взаимодействия

Параметры внешней среды по формам взаимодействия

Параметры	Значения параметров по формам взаимодействия					
	1	2	3	4	5	6
Влияние на рыночную ситуацию	+	++	++	++	++	+++
Предсказуемость внешней среды	+	+	+	++	++	+++
Доверие к партнерам	+	++	++	+++	+++	+++
Асимметрия рыночной информации	+++	++	++	+	+	+
Стабильность контрактов	+	++	+	+++	+++	+++
Сроки согласования изменений	+++	++	+++	++	++	+
Продолжительность цикла управления	+++	++	+++	++	++	+
Заинтересованность в конечном результате	+	++	++	+++	+++	+++
Внешняя технологическая координация	+	++	++	+++	+++	+++
Величина страховых резервов ресурсов	+++	++	+++	++	++	+
Конкурентность рынка	+++	++	++	+	+	+

+ - низкое значение параметра
 ++ - среднее значение параметра
 +++ - высокое значение параметра

1 - договорный тип отношений
 2 - перекрестное владение акциями
 3 - ассоциации
 4 - холдинги
 5 - цепи поставок
 6 - сетевые структуры

предприятий и организаций связана с требованием минимизации транзакционных и логистических издержек. Современные научные представления о сущности и содержании транзакционных издержек заключаются в том, что транзакционные издержки связаны с ситуациями неопределенности в окружающей экономической среде, неопределенности относительно будущих цен, объемов поставок, конкурентов, качества товара и сырья, наличия и доступности сырья и характеристик торговых партнеров. Исследователи считают, что фирма выбирает между издержками неопределенности (внешнее производство) и издержками внутренней координации производственных процессов.

Сущность и содержание логистических издержек предприятий достаточно полно исследованы в научной литературе. Чем выше степень интеграционного взаимодействия партнеров, тем ниже логистические издержки, так как появляется возможность их минимизации при оптимальных параметрах показателей цепи поставок продукции.

По некоторым оценкам, расходы на логистику вполне сопоставимы с транзакционными издержками, а по таким отраслям (сферам деятельности), как автомобилестроение, строительство, агропромышленный комплекс, даже превосходят последние. В научной литературе отсутствуют фундаментальные исследования соотношения и взаимного влияния логистических и транзакционных издержек, хотя очевидно, что,

например, более глубокое исследование рынка потребляемых ресурсов, тщательная проработка заключаемых договоров вызывают рост транзакционных издержек, но одновременно - последующее снижение логистических затрат. Более позитивным следует считать требование сокращения затрат на логистику, которое не влияет на величину транзакционных издержек.

Что касается форм и методов взаимодействия предприятий народнохозяйственного комплекса, то они оказывают существенное влияние не только на транзакционные издержки, но также на логистические затраты.

Оптимальной особенностью разных форм интеграции предприятий является изменение параметров внешней и внутренней среды предприятий (см. таблицу).

Перечень приведенных параметров и качественная оценка их значений не являются окончательными и бесспорными, так как они разработаны на основе теоретических исследований.

¹ Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование. М., 2002. С. 456.

² Погосов Х.С. Роль интегрированных корпоративных структур в построении механизма эффективного взаимодействия с финансово-кредитной средой // Проблемы современной экономики. 2010. □ 1.

³ Владимирова Т.А. Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы. Новосибирск, 2002. С. 127.

Поступила в редакцию 02.06.2010 г.