

Теоретические основы экономической интеграции корпоративных агропромышленных формирований

© 2011 А.Ф. Дятлова

кандидат экономических наук, доцент

Московский университет

Министерства внутренних дел Российской Федерации

E-mail: angelina09_63@mail.ru

В статье раскрываются теоретические основы экономической интеграции и ее особенности в агропромышленной системе, рассматриваются научные позиции российских и зарубежных ученых, характеризуются типы корпоративных формирований, проводится сравнительный теоретический анализ кооперации и интеграции, обосновываются авторские позиции развития организаций интегрированной сферы деятельности.

Ключевые слова: кооперация, интеграция, агропромышленный комплекс, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, конгломератная интеграция, факторы и мотивы интеграции.

Теоретические предпосылки концентрации производства, как интеграции в экономике, сформулированные А. Смитом и развитые К. Марксом, используются в настоящее время при изучении интеграционных процессов. Однако многие проблемы функционирования интегрированных структур в экономической науке исследованы недостаточно. Поэтому необходимо изучение отдельных теоретических и практических аспектов проблемы, в том числе применительно к отраслевым экономическим особенностям функционирования агропромышленных корпораций (агрохолдингов и других формирований).

В России проблема создания интегрированных структур в различных отраслях на современном этапе развития особенно актуальна. Причиной этому является низкая эффективность производства и неконкурентоспособность производителей товаров. Все больше организаций ищут возможности создания такой структуры, в основе которой лежит фактор технологии и эффективности производства.

В настоящее время данная проблема наиболее актуальна для сельскохозяйственных организаций, у которых слаба энергетическая обеспеченность, высок уровень износа основных фондов, низка рентабельность производства и технологическая культура. По существу в таком экономическом положении сельскохозяйственные организации не в состоянии не только развиваться, но и даже сохранять прежний уровень производства. Поэтому они ищут различные пути корпоративного решения экономических проблем на селе.

Предпосылками экономической интеграции являются сокращение жизненного цикла продукции, диверсификация потребительского спроса,

усиление конкуренции в глобальном масштабе, а следовательно, значительный риск в принятии решений и высокая степень адаптации к постоянно меняющимся условиям.

Возможности развития экономической интеграции находятся, прежде всего, в диалектических взаимосвязях с процессом специализации. При общественном разделении труда и его углублении специализация служит необходимым условием для формирования производства в оптимальных масштабах и развития присущих им связей и отношений с другими производствами на постоянной и прочной основе, одной из форм проявления которой выступает интеграция.

Углубление общественного разделения труда, в свою очередь, требует расширения кооперации производства, которая создает предпосылки и условия для формирования первичных звеньев промышленных комплексов и их производственных структур.

Специализированное производство не может существовать без связи с другими специализированными производствами, как и не может производить продукцию только для собственных нужд.

Комбинирование производства, соединяя экономические субъекты, связанные сочетанием смежных производственно-технологических стадий в изготовлении продукта, комплексным использованием сырья, использованием отходов одной отрасли другой, и т.д., интегрирует самостоятельные отрасли в единое целое.

Термин «интеграция» в системе экономических понятий первоначально применялся для определения формы интернационализации хозяйственной жизни, как объективный процесс переплетения национальных хозяйств на основе

проведения согласованной межгосударственной экономической политики. Интеграция на этом уровне проявилась в создании следующих структур:

1) Зоны свободной торговли, предполагающей отмену таможенных барьеров для стран-участниц во взаимной торговле;

2) Таможенного союза, который характеризуется свободным перемещением товаров и услуг внутри группировки и дополнительным таможенным тарифом по отношению к третьим странам (Россия, Белоруссия, Казахстан);

3) Общего рынка, основанного на ликвидации барьеров между странами во взаимной торговле для перемещения рабочей силы и капитала;

4) Экономического союза, предполагающего в дополнение ко всем вышеперечисленным мероприятиям проведение государствами-участниками единой государственной политики (Россия, Белоруссия).

Объективные процессы концентрации производства, происходящие на различных его уровнях, позволили применять понятие интеграции для характеристики явлений, имеющих место как в экономике страны в целом, так и в отдельных ее сферах.

Анализ и оценка интеграционных процессов в условиях современной экономики вызывают необходимость уточнения сущности этого явления, в частности, в сравнении с процессом кооперации.

В экономической литературе при раскрытии этих понятий процесс кооперации трактуется как сотрудничество (соопетio-лат.). Интеграция в переводе с французского (integration) означает включение, вовлечение, вращание, а с латинского (integration) - как возобновление, восстановление. Отсюда можно заключить, что интеграция - процесс, состояние связанности отдельных элементов системы в единое целое.

А.М. Гатаулин определяет интеграцию как комплекс организационных форм развитого сотрудничества экономических субъектов различных сфер, отраслей и видов деятельности, экономической основой которой являются общественное разделение труда, специализация и кооперация. В свою очередь, автор предлагает рассматривать кооперацию в двух аспектах:

- кооперация как форма организации труда, осуществляемая в целях повышения его производительности путем объединения работников для их согласованного взаимодействия при выполнении: а) однородных работ (простая кооперация) или б) за счет разделения труда и специа-

лизации при выполнении сложных процессов (сложная кооперация);

- кооперация как форма взаимодействия организаций, коллективов на основе общественного разделения труда и специализации в целях повышения эффективности их работы. По характеру деятельности кооперация может быть производственной, потребительской, снабженческой, кредитной и т.д.¹

О.А. Родионова считает, что экономическая интеграция - это более высокая степень сотрудничества, при которой достигается объединение экономических субъектов, их приспособление друг к другу, углубление взаимодействия, развитие связей между ними. При этом особую роль приобретает согласованное развитие элементов системы межотраслевого взаимодействия и обмена².

Р.С. Триков рассматривает интеграцию как форму общественного производства, при которой происходит объединение ресурсов разнопрофильных организаций и на основе взаимного дополнения достигается более высокий конечный результат. При этом разницу между интеграцией и кооперацией автор видит в том, что кооперация ведет к созданию новых форм производства, а при интеграции в основном укрепляются и развиваются уже существующие организационно-экономические формы³.

Отождествление понятий "кооперация" и "интеграция" допустимо с семантической точки зрения, т.е. с позиции организации этих процессов. С практической позиции по их реализации данные понятия, безусловно, необходимо рассматривать отдельно. В противном случае кооперация как процесс объединения товаропроизводителями своих средств проигрывает перед интеграцией, осуществляемой за счет интегратора⁴.

И.Н. Буздалов определяет кооперацию и интеграцию как формы совместной деятельности, но устанавливает в них следующее значительное отличие: интеграция (слияние) осуществляется извне, вопреки интересам хозяйств и через разорение их части, а кооперация проходит путь снизу, демократично, сохраняет право собственности непосредственного производителя⁵.

Понятия "кооперирование" и "интегрирование" различаются тем, что первое из них - это форма прямых производственных связей между экономическими субъектами на основе углубления их специализации, которая может быть оценена с помощью соответствующего показателя. Коэффициент кооперирования рассчитывается как отношение стоимости поступающего от смежников по кооперации исходного сырья и комп-

лекующих к полной себестоимости товарной продукции.

На основе изложенных позиций различных авторов можно сформулировать следующие определения понятий интеграции и кооперации:

- интеграция - это создание новой, более общей надсистемы, которая образуется на базе объединения ряда подсистем, взаимодействующих между собой при продвижении продукции к конечному потребителю. При этом происходит объединение некоторых общих функций, решаются общие задачи, разрабатывается стратегия и совместные программы развития, что в итоге приводит к полному или частичному организационному слиянию;

- кооперация - это связующее звено в функционировании всех звеньев экономики, наиболее гибко и динамично сочетающее в себе разделение труда и сотрудничество организаций (которое реализуется через множество организационных форм) и в конечном итоге ведущее к повышению экономической эффективности производства продукции при сохранении каждым участником своей юридической и экономической самостоятельности.

Интеграция выступает в виде трех типов экономических связей: горизонтальных, вертикальных и конгломератных.

Горизонтальная интеграция - это объединение организаций, находящихся на одном технологическом уровне производственных связей. Горизонтальные связи - это связи между экономическими субъектами, относящимися, как правило, к одной и той же или близким отраслям, основываются на сходстве этих организаций, производящих однотипную продукцию. Форма связей может быть различной. Организации могут быть конкурентами друг другу, по крайней мере, потенциальными, но стремиться к взаимодействию, если например, их рынки не совпадают. Взаимодействие заключается в совместном снижении расходов на исследования, производство и в объединении сильных сторон участников интеграционного процесса с целью стабилизации положения на рынке и повышения общей конкурентоспособности.

Как особый случай горизонтальной интеграции некоторые современные экономисты рассматривают диверсификацию, под которой понимают расширение сфер деятельности, освоение выпуска принципиально новых видов продукции, увеличение ассортимента, развитие новой деятельности крупными организациями, позволяющими им чутко реагировать на изменение конъюнктуры рынка и быстро приспособиться к новой ситуации.

Вертикальная интеграция - это формирование, участники которых задействованы в производстве одних и тех же или сопряженных видов продукции, участвуя на разных технологических стадиях товародвижения. При этом одни организации являются заказчиками других и в совокупности образуют производственную цепь, обслуживая один и тот же сектор рынка. Данные связи могут проявляться в форме взаимодействия организаций с целью сокращения затрат всей системы и контроля над ресурсами.

В экономической литературе даются различные толкования вертикальной интеграции. Например, интеграция называется прямой или "вперед", если в рамках организации объединяются производство и сбыт вплоть до продажи продукта переработки. Обратной интеграцией, т.е. "назад", называется процесс, когда происходит комбинирование стадий переработки с сельскохозяйственным производством для обеспечения сырьем. Причем прямая интеграция может развиваться на принципах как кооперирования, так и комбинирования⁶.

Согласно работам Пери, вертикальная интеграция означает объединение последующих стадий переработки под единой собственностью. Компании вертикально интегрированы тогда, когда они "комбинируют под единой собственностью несколько стадий производственно-сбытового процесса"⁷.

Современным направлением развития вертикальной интеграции является финансово-промышленная интеграция. Этот процесс носит эволюционный характер и проявляется в создании интегрированных структур с одновременным участием банковского и промышленного капитала⁸.

Д. Грира трактует, что объединение нескольких производителей (операторов), действующих на одном уровне продуктовой вертикали, относится к горизонтальной интеграции. Вертикальная интеграция имеет место в том случае, если происходит объединение производителей, действующих на последующих стадиях продуктовой вертикали.

Вертикальная интеграция и вертикальный контроль можно рассматривать с позиций экономики транзакционных издержек, неполных контрактов, отношений собственности. Так, Коуз в своей работе большое внимание уделил анализу интегрированных структур, и особенно барьерам, возникающим для входа в данную отрасль, а также экономическому эффекту от экономии на транзакционных издержках при возрастающих размерах и производственной мощности организаций, входящих в состав интегрированных структур⁹.

Вертикальная интеграция, согласно Катцу, основывается на заключении долгосрочных контрактов и на поставку сырья, и на реализацию готовой продукции. При всем разнообразии видов контрактов автор выделяет следующие две группы: рыночный контракт, или контракт на покупку (оговариваются сроки поставки, условия платежа, цены, поставка и др.), и производственный контракт (обязательство осуществления производства). Причем второй вид контрактов еще называют квазиинтеграцией, имея в виду, что вертикальная интеграция - это нечто другое¹⁰.

Конгломератная интеграция - это формирование, отличное от горизонтальной и вертикальной интеграции. Этот тип интеграции характеризуется большим разнообразием и может быть разделен, в свою очередь, на три класса:

- а) продуктово-объединение конгломератного типа, если речь идет об объединении производителей различных, но схожих продуктов;
- б) рыночное объединение конгломератного типа, когда в процесс интеграции вовлечены компании-производители одного и того же продукта, но действующие на отдаленных рынках;
- в) объединение чисто конгломератного типа, когда речь идет об объединении компаний, не имеющих ничего общего в производстве¹¹.

Развитие интеграции может осуществляться по двум направлениям. Первое характеризуется построением отношений на принципах ассоциации (от лат. *association* - соединение), второе - на принципах агломерации (от лат. *agglomerate* - присоединение, накопление).

Объединение на принципах ассоциации предполагает сохранение хозяйственной автономии контрагентов, в основе которой лежит собственность на средства производства и организацию производства. При этом хозяйствующий субъект-контрагент не подвергается управляющему воздействию, кроме того, которое им самим предполагается (ассоциации и союзы, стратегические альянсы, консорциумы и кооперативы).

Объединение на принципах агломерации происходит в результате частичной или полной централизации капиталов субъектов интеграции. Процесс образования новых структур сопровождается процессом концентрации производства. В этом случае имеет место так называемая организационная концентрация, которая происходит в результате слияния организаций или присоединения одной из них к другой.

Присоединение может быть "дружеским", если имеется согласие руководящих органов контрагентов. При отсутствии согласия такого рода процесс присоединения имеет "враждебный" ха-

рактер (холдинги, полное слияние, финансовое участие, финансово-промышленные группы).

Организация интегрированного типа, являясь сложной организационной системой и обладая пространственно-временным поглощением, характеризуется, с одной стороны, внутренним взаимодействием производительных сил, а с другой - наличием разнообразных контактов с внешним миром.

На наш взгляд, наиболее полно раскрывает основные типы интегрированных формирований классификация Ю.М. Осипова, которая основана на классификации форм монополистических объединений¹².

1. Картельный тип объединения.

Картель - это договорное горизонтальное объединение организаций, остающихся в правовом отношении юридически независимыми, но лишенные части собственной экономической самостоятельности. По цели объединения картели могут быть следующие:

- денежные картели - утверждают унифицированные цены наряду с равными условиями поставок и платежей (горизонтальные связи цен);
- субэмиссионные картели - оформляют соглашения организации по установлению договорной цены, которую нельзя изменять. Соглашение считается недействительным, если один из участников картеля не согласен по существу рассматриваемого предложения;
- кондиционные картели - применяют унифицированную систему торговли, поставок и платежей;
- картели по договору - признают единые скидки на продажу;
- калькуляционные картели - договариваются об одинаковой структуре и содержании расчетов;
- рационализаторские картели - проводят самостоятельную техническую политику;
- долевые картели - договариваются о разделе рынков сбыта.

Все названные объединения характеризуются самостоятельностью движения собственных капиталов участников. Взаимодействие субъектов заключается в установлении порядка и размеров финансирования, регулирования объемов спроса, координации производства, проведении совместной технической политики, согласовании цен и разделе рынков сбыта. При этом все участники сохраняют финансовую, хозяйственную и юридическую самостоятельность.

2. Синдикативный тип объединения.

Объединения такого типа характеризуются частичным слиянием кругооборотов капиталов

вследствие организации единого сбыта на базе общих сбытовых организаций. Участники при таком объединении сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность.

3. Трестовый тип объединения.

Характеризуется объединением всех сторон хозяйственной деятельности субъектов и отличается производственной ее однородностью. Организации-участницы, как правило, теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, поскольку в таком объединении происходит полное слияние капиталов и образуется единый капитал под единым руководством.

4. Концерный тип объединения.

Концерн - это горизонтально-вертикальное и неограниченное объединение организаций, которые, оставаясь в правовом отношении самостоятельными, отказались от своей экономической самостоятельности в пользу единого руководства. Они могут быть разными:

- подчиненные концерны - в них одна организация подчиняет себе одну или несколько других;

- координационные концерны - в них организации функционируют под единым управлением, не имея при этом зависимости друг от друга. При такой связи экономические субъекты остаются в правовом отношении независимыми. Их экономическая независимость ограничивается тем, что каждая организация получает более 25 % капитальных вкладов другой организации. И при этом они имеют взаимное влияние на общее руководство.

5. Конгломератный тип объединения.

Особенность такого объединения в том, что во главе находится финансовое учреждение, которое посредством системы участия в капитале юридически самостоятельных организаций осуществляет управление их деятельностью.

Решающее значение при организации интегрированного формирования играют мотивы и факторы, влияющие на способы интеграционного взаимодействия. По нашему мнению, их можно представить схематично (см. рисунок).

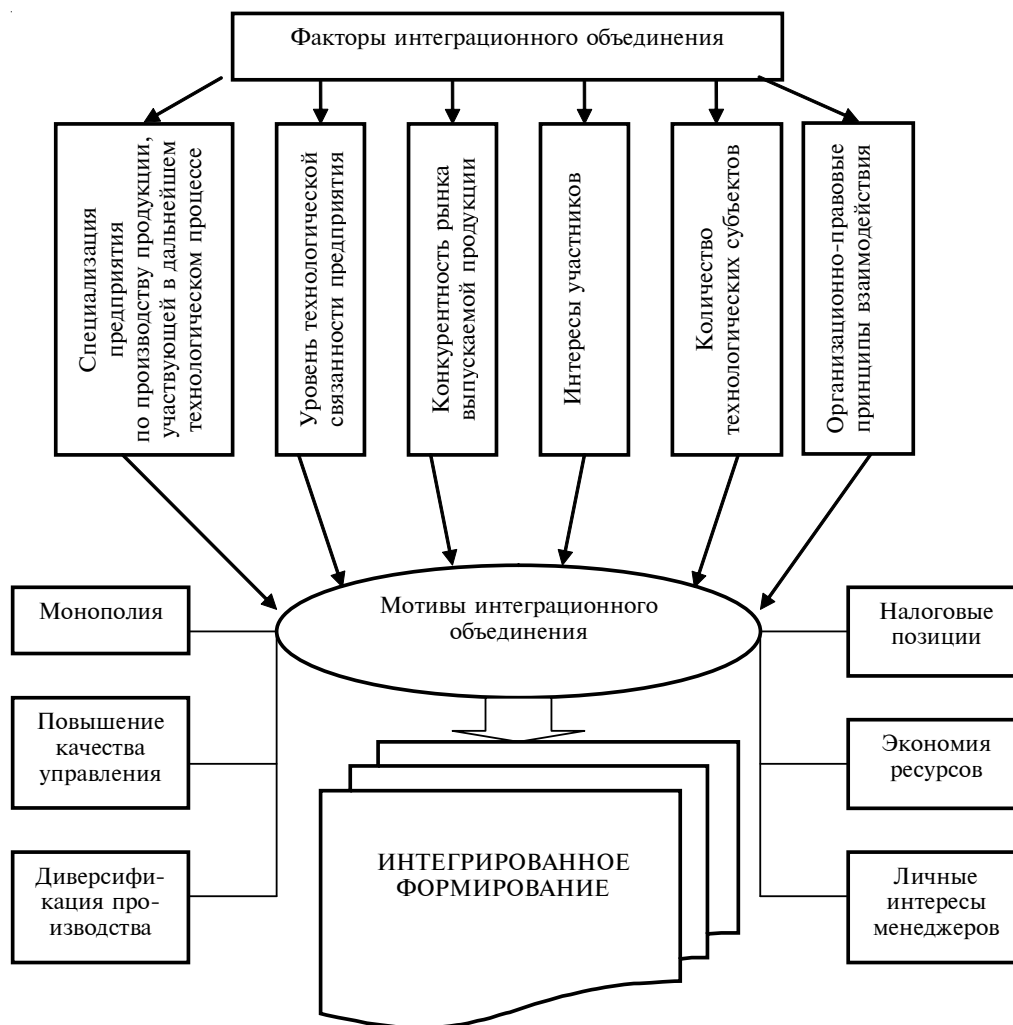


Рис. Факторы и мотивы интеграции (разработка автора)

Концептуальные подходы к оценке эффективности интеграции

Подходы к оценке эффективности интеграции	Источники повышения эффективности интеграционного взаимодействия
Основанный на теории транзакционных издержек	Специфические активы взаимодействующих организаций, т.е. конкретные характеристики ресурсного потенциала (основных средств, кадров, ноу-хау), обеспечение эффективности концентрации
Основанный на обеспечении конкурентных преимуществ	Повышение качества и снижение цены продажи изделия; наращивание инновационного потенциала, достаточность производственных и сбытовых мощностей; наличие долгосрочной стратегии деятельности
Акцентирующий потенциал взаимовыгодных долгосрочных отношений	Развитие реальных внутрифирменных связей, включая обмен ресурсами; наличие общей системы внутрикорпоративного планирования и количественно определенных целевых задач для участников корпорации; развитие системы перекрестного владения акциями внутри группы; наращивание инвестиционного потенциала и поддержание в конкурентоспособном состоянии производственного аппарата; оптимизация роли банка в интегрированной структуре
Основанный на теории финансового менеджмента	Синергический эффект; операционная экономия на основе устранения дублирования управленческих функций; экономия в связи с ростом объема производства; экономия на налоговых платежах; эффективные способы использования новых активов; возможность использования временно свободных денежных фондов; диверсификация; привлечение заемных средств; переход выгоды от владельцев долговых обязательств к акционерам; информационный эффект слияния
Связанный со спецификой взаимодействия акционеров и управляющих	Использование в интересах участников ценных управленческих технологий центральной компании; полнота, прозрачность и демократичность системы отражения интересов участников и акционеров в корпоративных планах, программах
Подход с акцентом на "феномен главных банков"	Тесные связи с банками позволяют предприятиям лучше ориентироваться на финансовом рынке; прогнозирование финансовых потоков; оптимизация финансово-экономической политики

На основе концептуальных подходов к оценке эффективности интегрированных структур были выделены источники повышения эффективности интеграционного взаимодействия (см. таблицу).

А. Кириленко¹³ сделана попытка рассчитать эффективность интеграционных процессов и сделать вывод об их значимости для той или иной территории того или иного коллектива с использованием формулы:

$$Cэ = Ээ + Эс + Эн - Эо, \quad (1)$$

где $Cэ$ - синергический эффект;

$Ээ$ - эффект от экономических свойств;

$Эс$ - эффект от социальных свойств;

$Эн$ - эффект от прочих свойств;

$Эо$ - эффект от отрицательных свойств.

Если формула дает положительный результат, то интеграционное формирование состоялось, если отрицательный, то оно обречено на неудачу, а то и на полный провал. Чем ближе сумма совокупного эффекта к годовой выручке интегрированной структуры, тем она устойчивее, эффективнее.

Нами предлагается определять эффективность интегрированного объединения с помощью следующей формулы:

$$Эс = \sum_{i=1}^n Э_k + Э_y + \dots Э_i \rightarrow \max, \quad (2)$$

где $Эс$ - совокупный эффект вертикально интегрированной структуры;

$Э_k, Э_y \dots Э_i$ - эффект участника интегрированного объединения;

n - количество участников интеграционного взаимодействия.

Эффект каждого участника интеграционного объединения можно рассчитать как:

$$Э_i = \Delta \Phi_o + \Delta \Pi_m + \Delta C_y + \Delta P_n, \quad (3)$$

где $Э_i$ - эффект i -го участника интегрированного объединения;

Φ_o - прирост фондоотдачи (валовая продукция, произведенная в результате интегрирования на среднегодовую стоимость основных средств);

$\Delta \Pi_m$ - прирост производительности труда (валовая продукция, произведенная в результате интегрирования на среднегодовую численность работников);

ΔC_y - повышение эффективности системы управления предприятием (прибыль, полученная в результате интегрирования на затраты на управление);

ΔP_n - прирост рентабельности производства или снижение убыточности производства (конечный финансовый результат на себестоимость проданной продукции).

Значение каждого показателя равно такому же числу баллов. В результате чем больше баллов, тем эффективнее сработала каждая организация-участница интегрированной цепочки и интегрированное формирование в целом.

В расчетах могут быть также использованы и другие показатели, характеризующие производственно-финансовую деятельность участников интегрированного объединения, например, такие, как рост материалоотдачи, снижение себестоимости, увеличение объемов производства и реализации, рост доли конкурентоспособной продукции в общем ее объеме, прирост собственных оборотных средств, снижение длительности финансового и операционного циклов и другие.

¹ *Гатаулин А.М.* Экономическая теория: толковый словарь. М., 1998.

² *Родионова О.А.* Интеграция в сфере агропромышленного производства: тенденции, механизм реализации. М., 2000.

³ *Greer D.F.* Industrial Organization and Public Policy. 3rd. N.Y., 1992.

⁴ *Демченко А.Ф.* Кооперация в животноводстве: проблемы связей и отношений. М., 1994.

⁵ *Буздалов Н.Н.* Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. М., 1997.

⁶ *Родионова О.А.* Указ. соч.

⁷ *Perry M.K.* Vertical Integration: Determinants and Effectes // Handbook of Industrial organization Vol. I / R. Schmalensee and R.D. Willig, eds. Amsterdam, 1989.

⁸ *Беляева И.Ю.* Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: Российский опыт. М., 1999.

⁹ *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. М., 1993.

¹⁰ *Katz M.L.* Vertical Contractual Relationships. In Handbook of Industrial Organization Vol. I. R. Schmalensee and R.D. Willig, eds. Amsterdam: North Holland, 1989.

¹¹ Там же.

¹² *Осипов Ю.М.* Теория хозяйства. М., 1998.

¹³ *Кириленко А.* Современные интеграционные процессы в АПК // АПК: Экономика и управление. 2002. □ 10. С. 9-12.

Поступила в редакцию 08.12.2010 г.