

*Гельманова З.С.,
к.э.н., профессор, зав. кафедрой
«Менеджмент и бизнес» Карагандинского государственного
индустриального университета,
Республика Казахстан
Бирюков В.В.,
д.э.н., доцент, зав. кафедрой
«Экономика и финансы» Карагандинского государственного
индустриального университета,
Республика Казахстан*

ПРОЦЕССЫ ИНТЕГРАЦИИ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В настоящее время существенно выросли требования, предъявляемые к предпринимателям в процессе ведения ими бизнеса. «Собирание» значительного числа активов в единую собственность создает иерархическую систему, у которой не всегда хватает гибкости и способности быстро реагировать на требования турбулентных, непрерывно изменяющихся рынков.

Как интегрировать необходимые для успешной деятельности ресурсы, сохраняя «подвижность» и быстроту реакции? Когда рассматривается вопрос о дальнейшей консолидации ресурсов, управленческое решение не обязательно сводится к их приобретению. Можно обеспечить контроль над управлением, не прибегая к контролю над собственностью. Здесь мы выходим на новое понятие квазиинтеграции.

Основным критерием деления интеграционных объединений на полную, частичную и квазиинтеграцию является степень контроля активной фирмы над собственностью входящих в объединение фирм при сохранении полного контроля над управлением различных форм бизнеса. Экономические формы проявления квазиинтеграции: виртуальные корпорации, стратегические альянсы, кластеры, сетевые организации. Первые две формы характеризуют объединения в сфере крупного бизнеса, вторые две формы

наиболее отчетливо проявляются в сфере среднего бизнеса.

Следует отметить, что общепринятого определения понятия «квазиинтеграция» не существует. При этом в различных источниках встречаются несовпадения не только в определениях, но и в понимании самого явления.

В частности, К. Блуа определяет квазиинтеграцию как ситуацию, в которой «фирмы, извлекая преимущества вертикальной интеграции, избегают ее рисков или жесткости собственности» [1]. М. Дитрих под квазиинтеграцией понимает «длежащие отношения между юридически самостоятельными экономическими единицами» [2]. Такого же мнения придерживается В. Третьяк, который пишет, что, характеризуя экономическую природу данного явления, следует связывать существование квазиинтеграции с объединением активов юридически независимых компаний, добровольно дающих согласие на осуществление контроля над управлением их активами [2].

В нашей статье мы будем придерживаться определения данного Шерешевой М.Ю. Под квазиинтеграцией будем понимать объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности [1]. Взаимосвязь интеграции, квазиинтеграции и сопряженных категорий представлена на рис. 1., где видно, что создание квазиинтегрированной или гибридной структуры возможно либо путем интеграции, либо путем дезинтеграции. Интеграция в данном случае предполагает введение малых и средних компаний в сферу интересов создаваемого объединения, не намереваясь при этом объединять активы.

Квазиинтегрированная структура представляет собой совокупность самостоятельных предприятий и организаций, координирующих свою деятельность на основе сетевого принципа взаимодействий и высокой

степени доверия, характеризующихся неформализованностью связей, открытостью, мобильностью, динамичностью структуры [3-4].



Рис.. Место квазиинтеграции в системе сопряженных категорий

Характерным признаком квазиинтегрированных структур является длительность взаимоотношений, достаточная для создания некоей «внутренней» для группы системы норм и правил, позволяющих в большинстве случаев не обращаться к «внешней» третьей стороне для урегулирования конфликтов. При этом формируются определенные нормы – «ограничители», заставляющие каждого из партнеров считаться с интересами остальных участников и тем самым способствовать стабильности структуры. Установление такой системы ускоряется и облегчается, если участвующие стороны представляют одну и ту же общую культуру. И наоборот, взаимодействие контрагентов разных «культурных типов» может вести к усилению центробежных тенденций. Таким образом, ситуация аналогична той, которая возникает при необходимости согласовывать корпоративные культуры при интеграции самостоятельных фирм в единую компанию.

Учитывая вышесказанное, квазиинтегрированную структуру мы можем определить как институт, в рамках которого:

1. группой экономических агентов создаются, адаптируются и изменяются (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов;
2. долгосрочный характер взаимодействия в рамках этих правил обеспечивает значительно более высокий уровень информационной открытости внутри соответствующей группы экономических агентов, усиливающий центростремительные тенденции внутри группы и в ее ближайшем окружении;
3. объекты контроля имеют возможность воздействовать на поведение контролера (регулятора) [1].

Формы интеграции хозяйствующих субъектов достаточно широко рассмотрены в литературе по корпоративному управлению. Формы квазиинтеграции представлены в таблице 1 [6].

Таблица. Общая характеристика форм корпоративной интеграции

Вид	Характеристика
1. Стратегические альянсы	Объединение независимых предприятий для реализации определенного проекта. Предприятия самостоятельны в решении других вопросов, не относящихся к интересам альянса.
2. Франчайзинг	Франчайзер (собственник торговой марки) обеспечивает франчайзи товарами, технологией, оказывает содействие в бизнесе, минимизируя таким образом финансовые и управленческие ресурсы.
3. Виртуальная корпорация	Её прообразом является сетевая организация. Это организация, создаваемая для выполнения какой-либо работы или реализации возникающей потребности. Создается из различных предприятий на контрактной основе, обеспечивающей интеграцию усилий партнеров при выполнении какого-либо проекта.
4. Динамическая фокальная сеть	Доминирующая центральная компания («брокер») группирует вокруг себя сеть партнеров, извлекает наилучшие возможности из этой сети и координирует деятельность по созданию ценности иерархическими методами. Характеризуется отсутствием стабильности, конкуренцией между партнерами, открытым входом в сеть.
5. Сеть создания ценности	Создается с целью совершенствования логистических и маркетинговых процессов в цепочке, ориентированной на потребителя (розничная торговля, производство потребительских товаров). Цели: сокращение сроков, снижение издержек, улучшение обслуживания, учет запросов потребителей. Основывается на системах «поставки точно в

	срок», «непрерывное пополнение запасов». Имеет форму вертикальной квазиинтеграции. Состав партнеров отличается низкой изменчивостью. Сеть характеризуется полицентричностью, постепенно сменяющейся формированием фокальной фирмы.
6. Фокальная сеть поставок	Доминирование одного партнера (фокальной фирмы), координирующего всю цепочку создания ценности. Имеет иерархическую пирамидальную форму. Структура вертикально интегрирована. В наличии динамичная конкуренция между партнерами, ведущими борьбу за участие в специфических проектах.
7. Кластер	Группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Квазиинтеграция может быть как полной, так и частичной. В первом случае контроль над независимой фирмой осуществляется посредством долговременного контракта и набора услуг. Благодаря тому, что ведущая фирма осуществляет ключевой производственный процесс, она замыкает на себе независимую компанию полностью, т.е. последняя, являясь необязательно дочерней фирмой, имеет деловые связи только с ведущей компанией.

При частичной квазиинтеграции независимые компании не связаны с ведущей никакими отношениями собственности и могут иметь деловые связи с другими фирмами, помимо ведущей компании. К примерам квазиинтеграции относятся такие формы межфирменных взаимодействий как виртуальные корпорации, сетевые индустриальные организации, стратегические альянсы с учреждением компаний для совместных разработок.

Наиболее распространенной формой проявления квазиинтеграции на практике является деятельность альянсов крупных фирм. Это временное объединение активов юридически независимых компаний при решении конкретной хозяйственной проблемы. Часто к форме проявления квазиинтеграции также относят виртуальные организации. Квазиинтеграция на отраслевом рынке может быть представлена сетевыми объединениями фирм. Другим достаточно распространенным проявлением квазиинтеграции

служат кластеры предприятий.

Таким образом, интеграция и квазиинтеграция становятся не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга направлениями развития, в связи с чем изучение классических форм интеграции, а также её гибридных структур приобретает особую значимость.

Использованные источники:

1. Шерешева, М.Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / М.Ю. Шерешева. – М., 2006. – 53 с.
2. Третьяк, В.П. Собственность в квазиинтеграционных структурах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: old.econ.pu.ru/files/Tretyak_1134404912.
3. Соболева, Ю.П. Пути развития отечественной экономики / Ю.П. Соболева // Известия ОрелГТУ. Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 7/213(581). – С. 12–18.
4. Соболева, Ю.П. Инновационная составляющая формирования интегрированных структур / Ю.П. Соболева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2008. – № 4. – С. 55–63.
5. Богданова, О.П. Развитие межрегиональных интеграционных процессов в условиях реализации стратегических интересов участников : автореф. дис. ... канд. экон. наук / О.П. Богданова. – Улан-Удэ, 2010. – 20 с.
6. Бутрин, А.Г. Проектирование и оптимизация бизнес-процессов интегрированных предприятий: монография / А.Г. Бутрин, В.И. Цаплин, Ю.В. Бутрина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 313 с. (авт. х 8 п.л.).