

## ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Г.Е. Богданов*

Интеграция – понятие, означающее состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в целом, а также процесс, ведущий к такому состоянию.

Известно, что интеграция позволяет повысить эффективность деятельности предприятий за счет концентрации ресурсов на стратегически важных направлениях, усиления конкурентоспособности, роста инвестиционной привлекательности.

Интеграция представляет собой экономический процесс, имеющий две характеристики – форму и содержание. Формой интеграции является правовая, организационная, имущественная и управленческая регламентация деятельности ее участников. Содержание по своей сути представляет собой способ взаимодействия отдельных частей между собой, определяет количественные и качественные характеристики связи между участниками [2]. Наиболее распространенными формами интеграции на данный момент являются следующие [1].

1. Хозяйственные ассоциации (союзы) – договорные объединения предприятий и организаций, создаваемые для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности.

2. Территориальный кластер – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

3. Консорциум – временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, чаще для совместной борьбы за получение заказов и их совместного исполнения.

4. Концерн – это форма объединения (как правило, многоотраслевого) самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, личных уний, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества. Обычно концерны создаются на базе крупных государственных предприятий и объединений.

5. Пул – форма объединения компаний, отличающаяся тем, что прибыль всех участников пула поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции.

6. Синдикат – объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта продукции через общую сбытовую контору, орга-

низованную 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.

7. Стратегический альянс – соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний.

8. Трест – объединение, 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.

9. Холдинговая компания – это организация, независимо от ее организационно-правовой формы, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других организаций.

10. Финансово-промышленная группа (ФПГ) – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

11. Предпринимательские сети – группы компаний, связанных между собой по горизонтали или по вертикали, стратегический союз предпринимательских структур, включающих две и более компаний, которые комбинируют ресурсы на основе партнерских кооперационных условий, объединяя их для развития наиболее выгодных направлений предпринимательской деятельности и устойчивого получения предпринимательского дохода. Это новая форма межфирменного взаимодействия, делового партнерства компаний, получившая ныне широкое распространение в индустриально развитых странах. Межфирменные соглашения определяют согласованную политику их участников по тем направлениям деятельности, по которым в целях повышения общей конкурентоспособности сеть выступает как единое целое. Координацию действий отдельных звеньев цепи при сохранении их независимости и ответственности осуществляет фирма-лидер.

Проанализировав данные портала предприятий пищевой промышленности foodmag.ru можно сделать следующий вывод: среди всех предприятий России и Украины действующих в мукомольно-крупяной отрасли, а также занимающихся производством макаронных изделий (свыше

60 предприятий) наиболее крупные представлены вертикально интегрированными компаниями, преимущественно в форме холдингов [4]. Интеграционные связи в пищевой промышленности служат ключевым элементом конкурентоспособности; в связи с необходимостью повышения эффективности хозяйственной, производственной и пр. деятельности предприятий пищевой промышленности, назревает необходимость в перестроении, укрупнении бизнеса, и, как следствие, построении особых интегрированных структур. Стремительное, а вместе с тем динамичное, поступательное развитие экономики обуславливает необходимость разработки универсального подхода к конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности на основе интеграционных связей. Интеграционные связи в увязке с основными инструментами повышения конкурентоспособности позволят обеспечить более устойчивую и эффективную работу предприятий в динамике.

Эффект объединения хозяйственных обществ в холдинг как синергетический эффект системы заключается в том, что преимущества от объединения достигаются не посредством арифметического сложения, а умножением возможностей всех организаций, входящих в структуру холдинга [3]. Холдинги как разновидность предпринимательских объединений в сравнении с неинтегрированными коммерческими организациями обладают следующими преимуществами:

- реализацией масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных средств, трудовых ресурсов), в том числе возможностью привлечения квалифицированного управленческого, научного, производственного персонала;

- минимизацией для участников объединения в сравнении с обособленными производителями, не входящими в него, отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;

- возможностью производства конкурентоспособной продукции вследствие создания самодостаточной вертикально интегрированной системы;

- значительной централизацией капитала, который в зависимости от экономической конъюнктуры может «перетекать» из одной сферы предпринимательской деятельности в другую;

- возможностью диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности;

- объединением производства, технического опыта и научно-исследовательских разработок, возможностью интеграции науки и производства;

- возможностью осуществлять согласованную финансовую, инвестиционную, кредитную политику;

- имиджем крупной и влиятельной интегрированной структуры;

- возможностью лоббирования в законодательных и правительственных органах;

- гибкостью и мобильностью в выборе организационно-правовых форм участников холдинга, в распределении между ними функций, определении степени их автономии;
- облегченностью процедур создания и реструктуризации холдингов (отсутствие регистрационных процедур, приобретение бизнеса через покупку акций);
- устойчивостью и стабильностью (нельзя добровольно выйти из состава холдинга);
- ограниченным риском ответственности (основное общество несет ответственность по долгам дочернего только в случаях, установленных федеральными законами);
- распределением коммерческих рисков (особенно для диверсифицированных холдингов);
- возможностью спекуляций на акциях дочерних обществ;
- эффективностью финансового и налогового планирования;
- конфиденциальностью контроля для владельцев бизнеса, находящихся на верхушке холдинговой пирамиды.

Таким образом, данная форма интеграции позволяет максимально реализовать конкурентный потенциал предприятий, входящих в холдинговую структуру, обеспечить устойчивость деловых связей и жизнеспособность системы организаций.

#### Библиографический список

1. Беляков, Г.П. Интеграционные процессы в экономике: проблемы, поиски, решения: монография / Г.П. Беляков – М.: Изд-во МАИ; Доброе слово, 2003. – 243 с.
2. Сорокина, И.О. Теоретические основы понятия «интеграция» и принципы ее осуществления / И.О. Сорокина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 3–6.
3. Оксанич, Н.В. Построение интегрированной структуры управления пищевым холдингом / Н.В. Оксанич // Пищевая промышленность. – 2008. – № 38. – С. 24–27.
4. Портал предприятий пищевой промышленности. – [http:// www.foodmag.ru/catalog/](http://www.foodmag.ru/catalog/)