

МЕЖФИРМЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ КООПЕРАЦИИ

Аннотация.

Актуальность и цели. Современный этап развития как отечественной, так и зарубежной экономики характеризуется ростом межфирменной кооперации. Понятие «межфирменное сотрудничество» охватывает различные аспекты взаимодействия предприятий – от простейших форм кооперации до более совершенных, именуемых интеграционными. Последние представляют собой более высокую степень кооперации различных хозяйствующих субъектов, которая на основе институциональных механизмов способна согласовывать экономические интересы партнеров и получать синергетический эффект от взаимодействия нескольких компаний. Цель работы – исследовать интеграционные объединения и их место в современной экономике.

Материалы и методы. Достижение цели работы было осуществлено посредством сравнительного анализа принципов кооперации и интеграции и исследования межфирменных интеграционных объединений. Методологический потенциал исследования включает общенаучные методы: абстракции, дедукции, сравнительного анализа.

Результаты. Исследованы интеграционные объединения и механизмы согласования экономических интересов предприятий – участников межфирменной интеграции.

Выводы. Проведенное исследование позволяет определить институциональные механизмы эффективного функционирования интеграционных объединений на основе согласования экономических интересов предприятий – участников межфирменной интеграции.

Ключевые слова: кооперация, интеграция, межфирменное сотрудничество, картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, консорциум, стратегический альянс.

V. A. Kanakina, A. V. Ponukalin

INTERCOMPANY INTEGRATION AS ONE OF THE FORMS OF COOPERATION

Abstract.

Background. The present stage of development of both domestic and foreign economies is characterized by a growth of intercompany cooperation. The term “intercompany cooperation” covers various aspects of B2B (business-to-business) interaction – from the simplest forms of cooperation to a more complicated one, known as integration. The latter is characterized by a higher degree of cooperation between businesses and helps to coordinate economic interests of partners and to obtain synergies from combining their resources. The aim of the paper is to study the process of intercompany integration and its role in the modern economy.

Materials and methods. The aim of the research was achieved by the comparative analysis of the principles of cooperation and intercompany integration. The scientific methods of abstraction, deduction and comparative analysis were used as the methodological basis of the research.

Results. Intercompany integration and mechanisms of co-ordinating economic interests of the enterprises involved in the process of intercompany integration were analyzed.

Conclusions. The results of the research allowed us to determine the institutional mechanisms of the effective intercompany integration on the basis of coordination of economic interests of the enterprises involved in the process of intercompany integration.

Key words: cooperation, integration, intercompany cooperation, cartel, syndicate, trust, corporation, conglomerate, consortium, strategic alliance.

Современный этап развития как отечественной, так и зарубежной экономики характеризуется ростом межфирменной кооперации. Каждое предприятие первоначально выступает на рынке со своими отдельными интересами, такими как:

- интерес в получении дохода от хозяйственной деятельности;
- интерес в получении прибыли от хозяйственной деятельности;
- интерес в снижении затрат (издержек) производства;
- интерес в конкурентоспособности;
- интерес в развитии предприятия как производственной единицы;
- интерес в загрузке производственных мощностей;
- интерес в расширении объемов хозяйственной деятельности;
- интерес в рынке сбыта и его расширении;
- интерес в квалифицированной рабочей силе;
- интерес в получении организационной и финансовой поддержки со стороны государства.

Основная цель каждого хозяйствующего субъекта – реализация экономических интересов. Вместе с тем в процессе самостоятельной хозяйственной деятельности предприятия становятся субъектами конкурентной борьбы, что приводит к конфликту интересов. Данная ситуация подводит к необходимости в той или иной межфирменной кооперации, создающей условия для согласования экономических интересов самостоятельных хозяйствующих субъектов. Согласование экономических интересов участников кооперации происходит на основе институционального сотрудничества, когда партнерские отношения могут быть достигнуты посредством формальных отношений на основе заключения долгосрочных хозяйственных договоров и неформальных отношений. Каждое предприятие, вступая в кооперационные связи, знает, что оно хотело бы получить от сотрудничества и, взаимодействуя с другими фирмами, стремится реализовать свои экономические интересы, поэтому договоры выступают итогом «взаимных уступок», в них находят отражение конкретный баланс интересов партнеров [1].

Понятие «межфирменное сотрудничество» охватывает различные аспекты взаимодействия предприятий – от простейших форм кооперации (аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг) до более совершенных, именуемых интеграционными (картель, синдикат, трест, концерн) [2]. Простейшие формы межфирменного сотрудничества предполагают добровольное партнерство юридически и финансово независимых фирм на основе стабильных долгосрочных договоров. Основой сотрудничества являются преимущества общественного разделения труда, специализация партнеров на выполнении

определенных работ и их кооперация с целью повышения конкурентоспособности.

Н. Ю. Иванова называет подобное сотрудничество стратегическим союзом, под которым понимает «долговременные партнерские соглашения между малыми фирмами и другими рыночными структурами с целью повышения конкурентоспособности каждого из партнеров» [3]. Так, например, при применении такого вида кооперации, как аутсорсинг, фирма-заказчик выделяет и передает непрофильные функции другим организациям, которые специализируются в конкретной области и обладают соответствующим опытом, знаниями, техническим оборудованием. При использовании субконтрактинга одно предприятие (контрактор) поручает другому (субконтрактору) осуществить изготовление некоторой продукции (деталей, комплектующих, НИОКР) в соответствии с предъявленными требованиями. Работа в рамках такого вида кооперации, как франчайзинг, подразумевает на основе договора продажу или передачу в пользование франчайзи (пользователю) лицензии (франшизы), разрешающей использовать в предпринимательской деятельности торговую марку, фирменную услугу, идею, процесс, патент или оборудование, а также имидж и ноу-хау, принадлежащие франчайзору (правообладателю), за вознаграждение на срок или без указания срока (рис. 1).

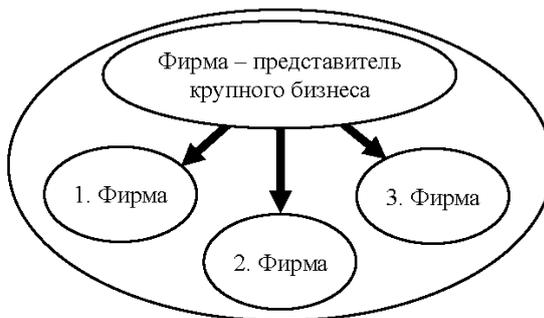


Рис. 1. Простейшая форма межфирменного сотрудничества

Интеграционные объединения представляют собой более высокую степень кооперации различных хозяйствующих субъектов, в рамках которой достигается органическая согласованность в осуществлении воспроизводственных процессов отдельных сторон [4] и реализация их экономических интересов. Целью подобных союзов является получение синергетического эффекта от взаимодействия нескольких компаний. Образование кооперационных групп предприятий способствует появлению нового качества производства продукции, которое было бы невозможно либо которое значительно труднее получить на индивидуальном, самостоятельном предприятии.

В научной литературе существует несколько определений понятия «интеграция». В нашем исследовании мы будем придерживаться определения, данного И. О. Сорокиной, согласно которому «интеграция – это добровольное объединение двух или более ранее самостоятельных экономических субъектов путем установления между ними различных типов и форм связей, оговоренных посредством заключения гражданско-правовых актов, с целью

реализации эффективного совместного сотрудничества во благо каждого из объединяемых субъектов» [5] (рис. 2).

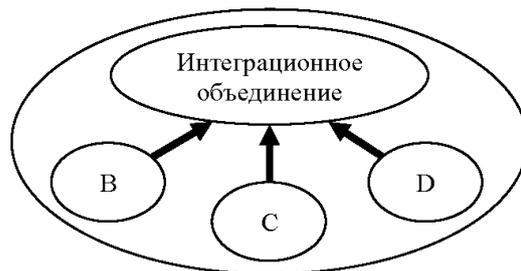


Рис. 2. Межфирменное сотрудничество на принципах интеграции

Она проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров, что обеспечивает согласование экономических интересов и их оптимальную реализацию для каждого субъекта интеграции.

Таким образом, интеграция как более высокая форма кооперации не противоречит ее основным принципам, а именно:

- добровольности. При недружественном поглощении компаний не устанавливается взаимовыгодная связь самостоятельных участников межфирменной кооперации;

- взаимной заинтересованности, взаимовыгодности. Деятельность межфирменных объединений не может быть направлена на реализацию экономических интересов одного субъекта, исключая экономические интересы другого;

- демократии. Вхождение в интегрированную структуру должно обеспечивать соблюдение и выполнение ряда условий, которые способствуют достижению цели сотрудничества, а именно обеспечению партнерских экономических условий для каждого его участника;

- социально-экономической направленности деятельности нового интеграционного объединения. Участники межфирменного сотрудничества помимо реализации собственных интересов и целей должны одновременно участвовать в реализации экономических и социальных программ, предоставляя рабочие места и содействуя росту доходов населения.

В зависимости от целей и направленности деятельности интеграционных межфирменных объединений различают картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, консорциум, стратегический альянс и др. (табл. 1).

Картель (открытое соглашение) – это объединение нескольких фирм, как правило, одной отрасли, которые согласуют свои решения об условиях сбыта продукции, а именно цене, рынках, объемах продукции. Цель заключения картельного соглашения – создание благоприятных условий для реализации экономических интересов каждого субъекта, входящего в картель, за счет устранения конкуренции на рынке, установление монополии на производство определенной продукции.

Характеристика межфирменных объединений

Наименование	Характеристика	Механизм согласования интересов
Картель	Объединение фирм одной отрасли, которые остаются финансово и юридически самостоятельными хозяйствующими субъектами рынка, при этом централизованное руководство отсутствует	Совместная стратегия по поводу ценообразования, сферы влияния, регулирования объемов производства и условий продаж, использования патентов, согласования условий сбыта продукции, найма рабочих, установления квот каждого участника и механизма контроля за выполнением принятых решений
Синдикат	Разновидность картельного соглашения, по условиям которого предприятия теряют коммерческую независимость, но остаются юридически и производственно самостоятельными	Единая сбытовая контора, выполняющая следующие функции: реализация однотипной продукции; установление единой цены; закупка сырья для его участников по монопольно низким ценам; определение квот для участников; концентрация всех заказов с последующим распределением их между партнерами в строгом соответствии с установленными квотами; мониторинг рынка
Трест	Объединение в единый производственный комплекс ранее самостоятельных фирм, утрата ими юридической, производственной и коммерческой самостоятельности	Централизованное управление активами, производством, закупками сырья и сбытом готовой продукции вошедших в трест предприятий
Концерн	Объединение юридически самостоятельных предприятий разных отраслей промышленности, банков, транспорта, торговли	Централизация производственных функций, выработка совместной рыночной стратегии, формирование общей централизованной системы контроля
Консорциум	Временное объединение на основе кооперационного договора. Спецификой является участие в отношениях третьего лица – заказчика	Договор, разграничивающий функции и определяющий обязанности партнеров, их роли как поставщика товаров (исполнителя работ) с указанием условий осуществления ими своих обязанностей, устанавливающий размер вознаграждения партнеров за выполненную работу
Стратегический альянс	Союз, объединение двух или более организаций в целях реализации общего интереса партнеров, а именно достижения конкурентных преимуществ за счет объединения ресурсов и совместных действий	Долгосрочное соглашение о кооперации, обеспечивающей конкурентные преимущества на основе проведения совместной политики, формирование в руководстве мозгового центра для определения движения, приоритетов и выделения ресурсов для обеспечения стабильности

Предприятия, участвующие в картельном соглашении, остаются финансово и юридически самостоятельными хозяйствующими субъектами рынка с присущими им экономическими интересами, при этом централизованное руководство в подобном сотрудничестве отсутствует. Механизм согласования экономических интересов партнеров требует от них выработки совместной стратегии по поводу ценообразования, сферы влияния, регулирования объемов производства и условий продаж, использования патентов, согласования условий сбыта продукции, найма рабочих, установления квот каждого участника и механизма контроля за выполнением принятых решений. Участники картели преследуют цель максимизации совокупной или отраслевой прибыли либо распределения и фиксации рыночных долей. Установление монопольных высоких цен увеличивает прибыль всех участников при обязательном снижении объемов продаж; выделение фирме определенной доли рынка исключает взаимную конкуренцию, способствует росту прибыли и гарантирует монопольное положение.

У партнеров существует стимул для поддержания интеграционного межфирменного сотрудничества: более полная реализация своих экономических интересов за счет назначения высокой цены при сохранении оговоренной квоты, но тем не менее у них может возникнуть желание отклониться от условий партнерства путем снижения цены, что может привести к существенному увеличению объемов продаж [6]. Подобное нарушение соглашения приводит к разрушению картели.

Следует сказать, что картельный сговор во многих странах осуждается и подпадает под действие антимонопольного законодательства. Тем не менее, по мнению экспертов, «склонность к картелизации в нашей стране выше, чем в других странах»¹. Так, например, Управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) России по Алтайскому краю привлекло к административной ответственности три строительные компании г. Барнаула за сговор на аукционных торгах. Управление установило факт заключения и реализации компаниями соглашения, которое привело к поддержанию цен на торгах на право выполнения капитального ремонта кровли жилого многоквартирного дома в г. Барнауле. В результате антиконкурентной стратегии поведения один из участников сговора получил право на ремонтные работы по цене ниже всего лишь на 1,5 % от начальной (максимальной) стоимости².

В 2013 г. было возбуждено дело о картельном соглашении в отношении «Группы компаний «Русское море» и семи других рыбных компаний в рамках уже имеющегося дела о поставках норвежской рыбы в Россию. Среди фигурантов дела оказались предприятия из Калининграда, Петербурга, Москвы³.

За период 2011–2012 гг. ФАС рассмотрела семь дел, связанных со сговорами на торгах по закупке лекарств по программе «7 нозологий», которые в 2008–2009 гг. проводило Минздравсоцразвития. ФАС проанализировала

¹ Картельные сговоры в экономике. – URL: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2004-07/20026-kartelnye-sgovory-v-ekonomike/>

² В Барнауле несколько строительных компаний уличили в картельном сговоре. – URL: http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_38979.html/

³ Случаи выявления картельных сговоров в России в 2010–2013 гг. – URL: <http://ria.ru/spravka/20130527/939703562.html>

результаты торгов по 188 лотам пяти аукционов и по 34 лотам выявила нарушения. По данным ФАС, «компании обеспечили друг другу победу путем неявки или пассивного поведения на торгах», что в итоге позволило им заключить госконтракты на поставку лекарств без снижения начальной (максимальной) цены¹.

Синдикат является разновидностью картельного соглашения. Механизм согласования экономических интересов его участников подразумевает подписание договора, по условиям которого готовый товар предприятий, входящих в интеграционное объединение и производящих массовую однотипную продукцию, реализуется как общая продукция через единую сбытовую контору. Сбытовая контора может быть в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Она принимает продукцию предприятий по ценам, заранее установленным синдикатным объединением, что позволяет достичь монопольно высоких цен на весь однотипный товар. В функции сбытовой конторы может входить также концентрация всех заказов с последующим распределением их между партнерами в строгом соответствии с установленными квотами. Кроме того, синдикат может осуществлять закупки сырья для его участников по монопольно низким ценам. Таким образом, концентрация торговых операций в одной конторе позволяет фирмам, принявшим условия соглашения, получать непосредственную выгоду от закупок сырья по заниженным ценам и продажи продукции по завышенным, а также диктовать цены на рынке и устранить конкуренцию между компаниями. Организации, не входящие в синдикат, сталкиваются с очень большой ценовой конкуренцией, которую устанавливают участники синдикатного договора, так как в них сообща планируются все торговые операции от закупки сырья до оптового сбыта готовой продукции.

Фирмы, участвующие в данном монопольном союзе, теряют коммерческую независимость, но при этом остаются юридически и производственно самостоятельными предприятиями со своими экономическими интересами. Основной целью синдиката как межфирменной кооперации является реализация экономических интересов своих участников путем расширения и удержания рынка сбыта, регулирования объема выпускаемой продукции внутри синдиката и цен на внешних рынках сбыта продукции.

В настоящее время синдикатное объединение не очень распространено, но практика его применения довольно часто наблюдалась в XIX и XX вв. Примером крупнейшего синдиката является лондонский «De Beers» – международная корпорация, которая занимается добычей, обработкой и продажей природных алмазов, а также производством синтетических алмазов для промышленных целей. Основанная в 1888 г. на территории нынешней ЮАР, она превратилась в монополиста в своей области и являлась крупнейшей компанией в мире по стоимости добываемых алмазов: до кризиса 2008 г. обеспечивала 45–49 % (48 млн карат) мировой добычи алмазов. Бизнес компании серьезно пострадал в кризисные 2008–2009 гг., и она уступила первое место по объему добычи российской горнорудной корпорации «Алроса»².

¹ Случаи выявления картельных сговоров в России в 2010–2013 гг. – URL: <http://ria.ru/spravka/20130527/939703562.html>

² Алроса: лидерство, стабильность, уникальность. – М. : Фондовый центр «Стабильность», 2013. – С. 4. – URL: http://data.investfunds.ru/comments/stocks/file/2013-11/infina_Review_291113_45289.pdf/

В России синдикаты получили широкое распространение до 1917 г. и в период НЭПа. В современных условиях синдикатные объединения почти повсеместно заменили более прогрессивные формы межфирменного сотрудничества, такие как концерны, консорциумы.

Трест представляет собой объединение деятельности предприятий по закупке сырья, сбыту готовой продукции на основе совместной собственности. Иными словами, сливаясь в единый производственный комплекс (особую организационно-правовую форму бизнеса), ранее самостоятельные фирмы с присущими им экономическими интересами добровольно лишаются юридической и хозяйственной самостоятельности. Передача активов в централизованное управление способствует согласованию интересов участников межфирменной кооперации. Во главе треста стоит правление, руководящее производством, сбытом товара, финансовыми операциями всех предприятий, входящих в объединение. Каждый участник монопольного объединения получает определенный пакет акций в соответствии со своей долей капитала, что дает ему право участвовать в делах треста, общая прибыль распределяется согласно долевому участию отдельных предприятий. В отличие от картели и синдиката, в тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности фирмы, а более высокая концентрация капитала обеспечивает более полную реализацию экономических интересов партнеров путем повышения уровня конкурентоспособности треста.

Данная форма межфирменной кооперации удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, либо представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, либо выполняющих вспомогательные функции в производственном процессе.

Данная форма сотрудничества широко использовалась на начальном этапе развития интеграционного взаимодействия. К известным трестам относится «Standard Oil Trust», организованный в 1882 г. для повышения эффективности деятельности и дальнейшего роста корпорации «Standard Oil». Это был первый трест в истории США, который состоял из группы предприятий различного назначения. В сфере автомобильной промышленности образовались такие крупнейшие тресты, как «Ford Motor Company» и «General Motors».

В России широкое распространение тресты получили в XIX в., в СССР указанные объединения появились в период новой экономической политики. В настоящее время на территории РФ из действующих трестов можно назвать, например, производственно-инжиниринговую компанию ЗАО «Трест Севзапэнерго-ремонт», предоставляющую услуги в организации всех стадий строительства, реконструкции, модернизации и ремонта энергетических объектов, объединяющую 15 специализированных предприятий в Северо-Западном федеральном округе России, которые совместно концентрируют свои усилия для реализации строительства крупных энергетических объектов¹.

ОАО «Трест Мосэлектротягстрой» – генподрядный строительно-монтажный трест по строительству, реконструкции и капитальному ремонту объ-

¹ Трест СЗЭМ: от истоков до сегодняшних дней. – URL: <http://www.trestszem.ru/history.html>

ектов. В его состав входят 26 дочерних предприятий, которые расположены в различных регионах России¹.

Концерн представляет собой объединение юридически самостоятельных предприятий разных отраслей промышленности, банков, транспорта, торговли с присущими им экономическими интересами. Целью создания монопольного объединения является выполнение определенных функций или задач, решение которых возможно только при условии слияния производственного и финансового потенциала нескольких компаний [7]. Объединяющиеся предприятия имеют общие и однонаправленные экономические интересы и заключают долгосрочные взаимовыгодные договоры о сотрудничестве.

Следовательно, механизм согласования экономических интересов в рамках монопольной организации подразумевает объединение экономического потенциала и усилий в рыночной стратегии, формирование общей централизованной системы контроля. Предприятия сохраняют свою юридическую самостоятельность, но финансовый контроль и определенные функции по производственной, финансовой, инвестиционной и другой деятельности сведены в систему единого централизованного управления. Выделяют вертикальные, горизонтальные и смешанные концерны, последние называются также конгломератами. Под вертикальными понимаются объединения фирм, охватывающие весь цикл от закупки материалов через изготовление до сбыта одного определенного вида продукции. Примером может служить концерн «Volkswagen», состоящий из 342 компаний, занимающихся автомобильным производством. Для горизонтальных концернов характерно объединение похожих фирм с различными потребителями, например, пивоваренная компания «Балтика» входит в датский пивоваренный концерн «Carlsberg»².

Большую роль в становлении современных концернов сыграла динамика финансовых рынков в 60-х гг. XX в. со спадами и подъемами. Это позволило конгломератам или концернам смешанного типа диверсифицировать производство. Подобным образом возник и получил дальнейшее развитие концерн «General Electric», который продолжает успешно функционировать и в настоящее время. Среди продукции компании многие виды техники – от локомотивов, газовых турбин и атомных реакторов до медицинского оборудования и осветительных приборов. Известен концерн своими авиационными двигателями, изготовлением высококачественных герметиков и пластмасс. Также компанию называют самой крупной в мире ТНК нефинансового профиля. Также в качестве примера конгломерата можно привести крупный южнокорейский концерн «LG Group», чья специализация довольно разнообразна – это электроника, энергетика, телекоммуникации, химическая промышленность, банковские услуги.

Консорциум представляет собой временное объединение независимых предприятий, целями которого является в первую очередь реализация крупномасштабных проектов, когда по производственным, финансовым, техническим или иным причинам требуется объединение усилий нескольких фирм и (или) банков [8]. Отличительной чертой данного интеграционного объеди-

¹ О компании. – URL: http://tmets.ru/o_kompanii/

² Продажи пивоваренной компании Carlsberg в России упали в 2013 г. на 7 %. – URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/982986/>

нения является участие в отношениях третьего лица – заказчика, чаще всего в этой роли выступают государственные учреждения или предприятия. Фирмы – участники консорциального соглашения остаются, как правило, юридически самостоятельными субъектами рынка со свойственными им экономическими интересами и не занимаются операциями, не связанными с их хозяйственной деятельностью. Управление консорциумом осуществляется из центра, который ведет поиск партнеров, осуществляет подготовку и заключение договоров, поддерживает оперативные связи, контролирует соблюдение и выполнение договорных обязательств, занимается ведением бухгалтерии и т.д.

В качестве механизма согласования экономических интересов участников консорциума выступает договор, в котором прописываются функции и обязанности партнеров, определяются их роли как поставщика товаров (исполнителя работ) с указанием условий осуществления ими своих обязанностей, устанавливается размер вознаграждения партнеров за выполненную работу.

В настоящее время консорциальные соглашения активно применяются в различных областях деятельности, например в машиностроении: в 2010 г. «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК) и французское военное судостроительное объединение «DCNS» подписали соглашение о создании консорциума в области военного и гражданского кораблестроения [9]; в сфере производства нематериальных благ: 1 марта 2013 г. в «Роскосмосе» было подписано соглашение о сотрудничестве и совместной деятельности в области формирования современной эффективной системы подготовки квалифицированных кадров для ракетно-космической промышленности (РКП), которое подразумевает создание Космического научно-образовательного инновационного консорциума¹.

Стратегический альянс представляет собой долгосрочное соглашение о кооперации двух и более независимых предприятий по сотрудничеству в области сбыта продукции, научных исследований и опытно-конструкторских разработок, производства продукции и технологического развития². Взаимная выгода не означает равенства доходов партнеров, все участники альянса получают прибыль в зависимости от вклада. Стимулом возникновения и развития стратегического альянса является реализация общего интереса партнеров, а именно достижение конкурентных преимуществ за счет объединения ресурсов и совместных действий. Помимо общих экономических интересов каждый из участников имеет свои интересы. Механизм согласования экономических интересов партнеров подразумевает формирование в руководстве мозгового центра для определения движения, приоритетов и выделение ресурсов для обеспечения стабильности, выработку согласованной политики для достижения поставленных целей.

В российской практике применение стратегического альянса не ново. Так, например, было подписано генеральное соглашение о стратегическом партнерстве на 2005–2014 гг. компаниями «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» [10].

В заключение следует отметить, что вышеуказанные интеграционные межфирменные объединения представляют собой монопольные объединения,

¹ Космический научно-образовательный инновационный консорциум. – URL: <http://www.federalspace.ru/440/>

² Межфирменные стратегические альянсы как фактор развития конкуренции. – URL: <http://www.finanal.ru>

целью образования которых является осуществление контроля над рынками при помощи концентрации материальных и финансовых ресурсов, научно-технического потенциала, ограничения действия конкуренции для получения большей прибыли. Согласование экономических интересов предприятий – участников интеграционных объединений осуществляется на основе институционального механизма, который зависит от специфики выбранной формы кооперации.

Список литературы

1. **Барышников, М. Н.** Бизнес в историческом измерении: эффективность и социокультурные предпочтения / М. Н. Барышников // *Terra economikus*. – 2012. – Т. 10, № 1. – С. 125.
2. **Соболева, Ю. П.** Теоретические аспекты исследования межфирменного сотрудничества / Ю. П. Соболева // *Инновационный вестник регион*. – 2011. – № 3. – С. 55.
3. **Иванова, Н. Ю.** Стратегический союз малых фирм / Н. Ю. Иванова // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2006. – Вып. 9. – С. 1. – URL: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2006/vipusk_9._dekabr_2006_g./ivanova.pdf
4. **Суханова, И. Ф.** Закономерности развития интеграционных отношений России в условиях становления рыночной экономики : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Суханова И. Ф. – М., 2000. – С. 10.
5. **Сорокина, И. О.** Теоретические основы понятия «интеграция» и принципы ее осуществления / И. О. Сорокина // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2008. – № 2. – С. 25.
6. **Авдашева, С.** Программа ослабления наказания: зависимость результативности от структуры рынка / С. Авдашева, В. Симакова // *Экономическая политика*. – 2009. – № 1. – С. 158–173.
7. **Исакова, Н. Ю.** Интегративная парадигма объединения предприятий в условиях глобализации экономики и интеграции капитала / Н. Ю. Исакова // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 10. – Ч. 1. – С. 164. – URL: <http://www.rae.ru/fs/pdf/2013/10-1/32237.pdf>
8. **Хайруллин, А. М.** К вопросу о правовой природе договора консорциума / А. М. Хайруллин // *Ученые записки и материалы круглого стола, посвященного памяти доктора права, ординарного профессора К. И. Малышева (1841–1907 гг.)* : сб. ст. преподавателей, магистров и аспирантов. – Челябинск : Полиграф-Мастер, 2013. – С. 221.
9. **Челпанова, М.** «От “Мистрала” до Арктики» / М. Челпанова, Д. Шабашов. – URL: <http://www.rbcdaily.ru/industry/562949979132159#>
10. **Королева, Е. В.** Стратегические альянсы: зарубежный опыт и российские особенности / Е. В. Королева // *Мировая экономика*. – 2009. – № 5. – С. 10.

References

1. Baryshnikov M. N. *Terra economikus*. 2012, vol. 10, no. 1, p. 125.
2. Soboleva Yu. P. *Innovatsionnyy vestnik region* [regional innovative bulletint]. 2011, no. 3, p. 55.
3. Ivanova N. Yu. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik* [Public administration. Online bulletin]. 2006, iss. 9, p. 1. Available at: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2006/vipusk_9._dekabr_2006_g./ivanova.pdf
4. Sukhanova I. F. *Zakonomernosti razvitiya integratsionnykh otnosheniy Rossii v usloviyakh stanovleniya rynochnoy ekonomiki: avtoref. dis. d-ra ekon. nauk: 08.00.01* [Regularities of integration relations development in Russia in conditions of the market economy establishment: author’s abstract of dissertation to apply for the degree of the doctor of economic sciences]. Moscow, 2000, p. 10.

5. Sorokina I. O. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and abroad]. 2008, no. 2, p. 25.
6. Avdasheva S., Simakova V. *Ekonomicheskaya politika* [Economic policy]. 2009, no. 1, pp. 158–173.
7. Isakova N. Yu. *Fundamental'nye issledovaniya* [Fundamental research]. 2013, no. 10, part 1, p. 164. Available at: <http://www.rae.ru/fs/pdf/2013/10-1/32237.pdf>
8. Khayrullin A. M. *Uchenye zapiski i materialy kruglogo stola, posvyashchennogo pamyati doktora prava, ordinarnogo professora K. I. Malysheva (1841–1907 gg.): sb. st. prepodavateley, magistrów i aspirantov* [Proceedings and materials of the round table in the memory of doctor of law, professor in ordinary K. I. Malyshev (1841–1907): collected papers by teachers, graduate and postgraduate students]. Chelyabinsk: Poligraf-Master, 2013, p. 221.
9. Chelpanova M., Shabashov D. «*Ot "Mistralya" do Arktiki*» [From “the Mistral” to “the Arctic”]. Available at: <http://www.rbcdaily.ru/industry/562949979132159#>
10. Koroleva E. V. *Mirovaya ekonomika* [World economy]. 2009, no. 5, p. 10.

Канакина Валентина Александровна

аспирант, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: kan-vala@mail.ru

Kanakina Valentina Aleksandrovna

Postgraduate student, Penza
State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

Понукалин Александр Владимирович

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и финансов,
Пензенский государственный
университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: avp1123@mail.ru

Ponukalin Aleksandr Vladimirovich

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics
and finances, Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

УДК 334

Канакина, В. А.

Межфирменная интеграция как одна из форм кооперации /
В. А. Канакина, А. В. Понукалин // Известия высших учебных заведений.
Поволжский регион. Общественные науки. – 2015. – № 4 (36). – С. 246–257.