

Экономическая интеграция: теоретико-методологический анализ базовых понятий

© 2010 А.Н. Лунькин

кандидат педагогических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье сформулировано определение экономической интеграции субъектов хозяйствования. Дана содержательная характеристика экономической интеграции, показана роль экономических интересов в осуществлении интеграционных процессов. Приведены рекомендации по установлению наиболее рациональных форм интеграции.

Ключевые слова: экономическая интеграция, экономические интересы, формы интеграции, управление интеграцией.

В новейшей истории экономических реформ России интеграционные (равно как и дезинтеграционные) процессы организации хозяйственной жизни нередко играли роль ключевого фактора, своеобразного “пускового механизма” институциональных изменений. Действительно, началу периода рыночных реформ были свойственны массовое дробление крупных производств, автономизация деятельности цехов (производственных участков) в целях обеспечения самокупаемости последних за счет самостоятельной работы на рынках. Дезинтеграционная тенденция оправдывалась и стимулировалась инициаторами экономической реформы, исходя из соображений преодоления монополизма и развития конкурентных отношений в экономике.

Жизнь, однако, внесла жесткие коррективы в первоначальную “дезинтеграционную” рыночную модель: атомизированные экономические агенты уже с середины 1990-х гг. начали ясно осознавать необходимость налаживания стратегических партнерских (интеграционных) отношений с теми субъектами хозяйствования, продукт деятельности которых (в том числе финансовые, образовательные, маркетинговые услуги) им жизненно необходим с точки зрения устойчивого присутствия на конкурентном рынке¹. Создание укрупненных экономических объединений в различных отраслевых сферах (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, профессиональное образование) характерно и для самого последнего периода нашего социально-экономического развития.

Безусловно, практическое регулирование интеграционных процессов в экономике (что является вполне реальной и повседневной задачей для менеджмента всех уровней) представляет собой сложнейшую и комплексную проблему, пока не имеющую должной теоретико-методологичес-

кой и методической (инструментальной) основы. Яркий пример - ускоренное формирование в 2007–2009 гг. совокупности госкорпораций в статусе некоммерческих организаций; даже законодательное оформление состава и полномочий таких экономических “монстров” не придало соответствующим решениям госменеджмента достаточной убедительности. Механистический подход к созданию укрупненных госкорпораций для объективного и квалифицированного наблюдателя был вполне очевиден; достаточно известны и другие многочисленные примеры, когда госчиновниками или самим бизнесом принимаются: а) заведомо неэффективные интеграционные решения; б) внешне эффективные, однако впоследствии не дающие ожидаемого результата интеграционные решения.

Думается, что причины множества неэффективных решений в области экономической интеграции лежат не только в плане субъективистских подходов менеджмента; к сожалению, интеграционная проблематика крайне редко рассматривается с теоретико-методологических позиций, четко различающих сущность и явление, содержание и форму, объективное и субъективное в рассматриваемой категории. С указанных позиций важно постулировать несколько важнейших положений.

Первое. Необходимо дать развернутое определение экономической интеграции как целенаправленного и организованного во времени и пространстве процесса налаживания совместной деятельности двух и (или) более хозяйствующих субъектов, осуществляемого различными методами и в различных формах, отражающих особенности экономических интересов, внешней и внутренней среды функционирования взаимодействующих организаций. В этом (базовом) определении подчеркивается процессный аспект эко-

номической интеграции. Однако не менее важен и ее *результативный* аспект; в данном контексте экономическая интеграция может трактоваться как *уже осуществляемая* во времени и пространстве совместная деятельность хозяйственных субъектов. Как в процессном, так и в результативном аспекте, экономическая интеграция может быть идентифицирована (охарактеризована) с помощью различного рода индикаторов².

Например, процесс экономической интеграции может быть более или менее адекватно охарактеризован путем использования таких терминов, как легитимность, добровольность, взаимовыгодность, длительность, проектная проработанность и т.д. Результат экономической интеграции в качественном аспекте характеризуется с использованием таких терминов, как ее глубина (степень взаимопроникновения активов), интенсивность (частота осуществления взаимных контактов сторон при осуществлении совместной деятельности), длительность (период ведения совместной деятельности). Результатом в количественном аспекте могут быть: экономические выгоды для участника совместной деятельности; наращивание потенциала конкурентоспособности взаимодействующими субъектами и т.п.

Второе. Важно исходить из той предпосылки, что в основе экономической интеграции лежит общность экономических интересов тех или иных хозяйствующих субъектов. Уяснение объективной сущности действительных экономических интересов хозяйствующего субъекта далеко не тривиальная задача; ее решение нередко предполагает выход за непосредственные рамки отдельно взятого бизнеса, использование отраслевых, региональных или даже транснациональных критериев. Нахождение способов более полного удовлетворения экономических интересов корпорации - ключевая задача ее менеджмента. Следовательно, опора на глубинные экономические интересы при принятии интеграционных решений требует: а) адекватного осознания объективных экономических интересов, присущих конкретной организации; б) четкого уяснения возможностей их лучшего удовлетворения за счет развертывания совместной хозяйственной деятельности, выхода за рамки сложившихся стереотипов экономического поведения.

Третье. В свете вышесказанного важно видеть объективную и субъективную сторону производственных отношений, связанных с экономическими интересами и интеграцией субъектов хозяйствования. Прежде всего, следует отметить, что в экономической теории различаются понятия экономической потребности и экономического интереса. Экономическая потребность пред-

приятия (организации) - это, например, ее нужда в определенных ресурсах (финансовых, материальных, трудовых). Экономический же интерес - это тот путь к удовлетворению потребности, который диктуется объективно складывающимися во внешней среде бизнеса производственными отношениями. Следовательно, задача принятия рациональных интеграционных решений однозначно предполагает постановку методологически нетривиальных вопросов: каковы действительные экономические потребности субъекта? Какова специфика внешней экономической среды, объективно складывающихся производственных отношений? Исходя из этого, какими стратегическими курсами надо развивать бизнес? В данной связи, целесообразен ли курс на совместную деятельность как способа удовлетворения экономического интереса субъекта? Не выдаем ли мы личный экономический интерес менеджера за действительный экономический интерес организации? и т.д.

Четвертое. Содержание и форма (формы) экономической интеграции могут быть различными, однако не должны явным образом противоречить друг другу, как это, к сожалению, бывает в практике хозяйственного управления. Взять те же госкорпорации, по действующему законодательству зарегистрированные в статусе некоммерческих организаций; однако на самом деле трудно представить решение возложенных (на многие из них) задач вне участия в предпринимательской, коммерческой деятельности. Приведение содержания экономической интеграции, как целенаправленной совместной деятельности группы субъектов хозяйствования к ее наиболее адекватной форме, должно базироваться на специально организованном анализе, исключающем механистические подходы или подходы "по аналогии". Формы экономической интеграции должны определяться целями и содержательными особенностями деятельности взаимодействующих субъектов и быть такими, чтобы потенциал их интеграции был реализован в возможно более полном объеме, равно как и экономические интересы сторон.

Каков должен быть, хотя бы в первом приближении, методологический подход к установлению наиболее адекватных форм экономической интеграции? Прежде всего, в формах экономической интеграции следует различать организационную и юридическую составляющие, причем каждая из них в отдельности должна быть спроектирована таким образом, чтобы максимально полно раскрыть потенциал совместной деятельности и способствовать достижению ее целей. Например, в организационном аспекте

формы экономической интеграции могут быть призваны осуществлять координацию совместной деятельности субъектов: на временной или постоянной основе; с паритетным (равновесным) или диспаратетным представительством специалистов каждой из сторон в составе координационного центра и т.д.; в юридическом аспекте: с образованием или без образования нового юридического лица; с образованием нового юрлица в статусе коммерческой или некоммерческой организации; на договорной (формализованной) или иной (неформализованной) основе; с созданием или без создания общего (объединенного) имущества.

Кроме того, проектируемые формы экономической интеграции должны учитывать масштабы совместной деятельности, особенности географического расположения взаимодействующих хозяйственных субъектов, наличие (или отсутствие) накопленного в прошлом периоде опыта решения общих проблем. Чем более разнообразными по своему содержанию (отраслевой сфере) являются объединяемые виды деятельности (например, промышленность и наука, промышленность и образование и т.п.), тем более гибкими, “мягкими” должны быть используемые формы экономической интеграции. Чем более географически отдалены интегрируемые субъекты хозяйствования, тем более (при прочих равных условиях) формы их совместной деятельности должны тяготеть к использованию самостоятельных юридических лиц, реализующих сбалансированные договорные отношения с каждым из субъектов. Чем более короткой является история взаимодействия заинтересованных субъектов, тем более конкретными (четко идентифицируемыми) должны быть регламентированные задачи совместной деятельности; их решение обеспечивается без создания юридически самостоятельных координирующих центров (преимущественно на договорной основе; с использованием штатного

персонала, выполняющего дополнительные функции по планированию, организации и контролю процессов и результатов совместной деятельности).

Пятое. Управление экономической интеграцией представляет собой комплексный процесс, в котором целесообразно различать две специфические стадии:

а) создание предпосылок для действительного осуществления эффективной совместной (интегрированной) деятельности, что предполагает выявление общности экономических интересов сторон, их готовности и возможности решать соответствующие задачи;

б) реальное ведение совместной деятельности, невозможное без должного управленческого сопровождения в виде перспективных планов работы взаимодействующих сторон, мониторинга их выполнения, создания специальных стимулов и т.п.

Управленческая деятельность по сопровождению экономической интеграции имеет качественные отличия от традиционной работы менеджмента отдельно взятого (единичного) хозяйственного субъекта. Целью такой деятельности является достижение максимально возможных синергетических эффектов интеграционного взаимодействия (показатели таких эффектов нуждаются в специальном обосновании, учете и планировании) при относительно минимальных транзакционных издержках на ее ведение³.

¹ Винслав Ю.Б. Формы организационных преобразований приватизированных предприятий // Рос. экон. журн. 1997. □ 2.

² Лунькин А.Н. Интеграция профессионального образования и бизнеса: Методология, практика. М., 2009.

³ Иванов А.Е. Оценка синергетического эффекта в экономическом обосновании интеграции в промышленности: дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2007.

Поступила в редакцию 06.06.2010 г.