

УДК 334.01:334.7

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

Жмурко Д.Ю., – соискатель, ассистент  
*Кубанский государственный аграрный университет*

В статье дается исторический экскурс становления отечественной интеграции, ее роль в данное время, а также необходимость развития на государственном уровне. Раскрывается основное значение форм интегрированных производственных систем и их сущность.

Ключевые слова: ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ АПК

Становление и развитие интеграции в сферах АПК с середины XIX века в большинстве стран занимало одно из ведущих мест в национальной экономике [14].

Спустя сто лет в России возникла необходимость возрождения сельскохозяйственных союзов и ассоциаций. Конечно, в настоящее время их формирование в системе АПК происходит на иной, более качественной основе. Однако нельзя не учитывать исторический опыт, в том числе, международный. Прежде всего, важно выяснить, что послужило объективной необходимостью создания таких союзов и ассоциаций, установить их правовой статус, закономерности и тенденции развития [8].

Опыт показывает, что вплоть до 1898 года разрешение на создание общества в России выдавалось только министерством Государственных имуществ. В 1898 году был принят закон, который предоставлял местным губернаторам право открывать сельскохозяйственные общества [15].

В XX столетии развитие сельскохозяйственной интеграции в России можно разделить на три этапа [2].

Первый отражает активное становление и развитие в 1920–1930 гг. товариществ, кооперативных и коллективных форм организации производст-

ва, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. В 30–40 годы формируются новые направления в аграрной политике. Крестьянские хозяйства и кооперативы объединяются в сельскохозяйственные артели, которые затем преобразуются в колхозы, строящие свою деятельность на кооперативных началах [3].

Второй этап охватывает 60–80 годы. В стране получают широкое развитие специализация, межотраслевая и межхозяйственная интеграция. Основными принципами, которыми руководствовались при создании межхозяйственных объединений, были: добровольность в совместном сотрудничестве колхозов, совхозов и других предприятий; сохранение хозяйственной самостоятельности товаропроизводителей; материальная заинтересованность хозяйств в развитии производства.

Наиболее активно межхозяйственная интеграция развивалась в Белгородской, Воронежской, Московской областях; Краснодарском и Ставропольском краях. Недостатком практического осуществления этой реформы кооперации и интеграции явилось то, что межхозяйственные предприятия, используя ресурсы колхозов и совхозов, во многих случаях обособились и стали работать на себя, преследуя собственные экономические интересы. Одной из новаций данного периода стало создание научно-производственных объединений, агрокомбинатов, способных интегрировать достижения науки и производства.

Третий этап характеризуется началом аграрной реформы и осуществлением мер по разукрупнению предприятий АПК, их приватизации. С 1992 года была избрана модель аграрных преобразований, основанная на разрушении крупно-товарного производства. Результатом таких преобразований стало резкое снижение объемов производства сельскохозяйственной, в том числе сахарной, продукции.

В 1990 году в Российской Федерации насчитывалось 337 агропромышленных формирований, из них комбинатов – 124, объединений – 146.

Их становление и развитие происходило при мощной государственной поддержке. В 1992–1993 годах произошла дезинтеграция агропромышленного производства. Только в середине 90-х годов в АПК вновь активизировались процессы интеграции. Однако существующие в настоящее время механизмы согласования интересов предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности отличаются коренным образом от дореформенной практики. На характер интеграционных процессов сильно влияют макроэкономические факторы. К их числу относятся: системный кризис экономики, неразвитость рыночной инфраструктуры, отсутствие целенаправленной поддержки со стороны государства, в том числе по обеспечению законодательной базы [20].

Четвёртый этап в противоположность третьему стал набирать новую мощь интеграции с середины 90-х гг. XX века и по сей день. Он ознаменовался ростом интегрированных структур, которые после приватизации и залоговых аукционов стали активно поглощать более мелкие производственные системы и сливаться с крупными отечественными и иностранными объединениями.

Выполняя задание президента, заявившего о желании переместить центры прибыли российских компаний из-за рубежа в Россию. Госдума приняла во втором чтении законопроект, освобождающий холдинги от налога на прибыль с дивидендов, получаемых от дочерних компаний. Приняв законопроект "О внесении изменений в статьи 224, 275 и 284 части второй Налогового кодекса РФ", Внесенный депутатами и доработанный Минфином законопроект устанавливает нулевую ставку налога на прибыль для дивидендов, получаемых компаниями от участия в капитале других организаций, то есть от своих "дочек".

Напомним, эти доходы сегодня облагаются по ставке 9%, а если дивиденды выплатила иностранная компания – 15%. Из-за этого многие российские компании предпочитают регистрировать головную компанию в

странах, где налог на дивиденды отсутствует. При принятии решения о том, через какую юрисдикцию осуществлять прямые инвестиции, налогоплательщик выбирает государство, где применяется такое освобождение. Введение льготы в России, позволит изменить сложившуюся ситуацию. Воспользоваться нулевой ставкой налога, по подсчетам авторитетных экспертов, теоретически смогут до 700 российских компаний.

Критерий отбора из уже существующих, состоит из четырех условий для освобождения от налога холдингу:

- принадлежать не менее 50% уставного капитала компании, выплачивающей дивиденды;
- срок непрерывного владения этой долей должен составлять не менее года;
- стоимость доли должна составлять минимум 500 млн. рублей (около \$20 млн.);
- наконец, выплачивающая дивиденды компания не должна быть зарегистрирована в оффшорной зоне [5].

В настоящее время нет официальных данных о направлениях и формах интеграции в АПК (за исключением агропромышленных финансовых групп). Необходимо отметить, что определенную работу по отслеживанию развития интеграционных процессов проводит Департамент аграрной политики Минсельхоза России. Однако получаемая из регионов информация не дает полного представления о характере создания интегрированных формирований, а также существует мало данных по вопросам имущественных отношений, раскрывающих механизмы образования интегрированной собственности. Даже по отрывочным данным можно судить о тех тенденциях, которые происходят в АПК [1].

Заметим, что экономическая природа вертикальной интеграции в рамках различных рыночных концепций трактуется неоднозначно, но принципиальные отличия содержатся в основном в двух подходах [21,22]. Со-

гласно первому подходу, вертикально интегрированная фирма, как экономическая организация, рассматривается через призму производственных взаимосвязей и их эффективности [9]. Акцент делается на том, как вертикальная интеграция влияет на развитие монополии и ограничение конкуренции. При втором подходе фирма представляется как сеть контрактов, то есть как институциональная организация, а вертикальная интеграция рассматривается с точки зрения экономии транзакционных издержек, возникающих в процессе поиска информации, заключения договоров для проведения обменных операций и рыночных сделок. Нельзя отрицать, что увеличение издержек обращения приводит к необходимости изменения форм организации и экономического взаимодействия субъектов хозяйствования. Однако теория институционализма, согласно которой интеграция возникает в результате стремления снизить транзакционные издержки, умалчивает, а точнее, не признает наличия других причин, а именно: роста концентрации производства и консолидации собственности. Поэтому рассмотрим взаимосвязь интеграции и концентрации в двух ее аспектах: производства и капитала.

В результате концентрации производства получается экономия на его масштабе, так называемая технико-технологическая экономия. Увеличение объемов производства позволяет расширить пределы оптимального использования техники и оборудования. Чем более рассредоточено действуют сельскохозяйственные товаропроизводители, тем им труднее реализовать свои интересы для расширения масштабов деятельности. В условиях неопределенности сбыта преимущества остаются за крупным товарным производством, способным предложить больший объем продукции при меньших затратах. Это явление получило название рыночного эффекта масштаба. Крупные структуры имеют несравнимые преимущества также в кредитной среде и в области страхования [1].

В рамках интегрированной фирмы, обеспечивающей замкнутый цикл производства, переработки и реализации продукции, в результате разнообразия производимой продукции достигается экономия на масштабе сферы коммерческой деятельности, так называемый эффект широты ассортимента. Эта экономия получается в том случае, если производственные издержки снижаются по мере диверсификации производства. Оба эти мотива реализуются в российской практике [17].

Наконец, третий мотив, обуславливающий создание интегрированных фирм, – экономия транзакционных издержек. Для того чтобы снизить эти издержки, возникает мотивация к установлению вертикального контроля, включающего вертикальные ограничения и вертикальную интеграцию. Если в условиях плановой экономики основной формой вертикальных ограничений выступал договор контрактации, то в постприватизационный период – давальческие контракты, бартерные сделки, товарное кредитование и другие механизмы, служащие переходной формой к организации вертикальной интеграции.

В российской практике сложились разнообразные организационные формы интеграции, различающиеся по характеру хозяйственных связей между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий, сочетанию централизации и децентрализации управления [1,9]. Причем условно они делятся на ассоциативные – "мягкие" и корпоративные – "жесткие". К "мягким" формам объединения относятся ассоциация, союз, некоммерческое партнерство и стратегический альянс. Они могут эффективно функционировать на межрегиональном уровне. Жесткий тип интеграционных связей характерен для комбинатов, концернов, трестов, холдингов, ФПГ. Организационным формам объединений присуща эволюционная направленность, которая проявляется в их смене и появлении новых типов [19]. К примеру, современный этап интеграции характеризуется тем, что становятся востребованными уже ранее действовавшие

формы объединений, например, комбинаты, концерны. Однако в них функционируют принципиально иные механизмы, основанные на совместной собственности на активы, на договорных и залоговых отношениях, а также на присоединении и слиянии.

Одним из главных мотивов слияния компаний является получение *синергического* (совокупного) эффекта («эффекта системы» для ИПС), возникающего благодаря экономии на масштабах деятельности, комбинированию взаимодополняющих ресурсов, финансовой экономии за счет снижения транзакционных издержек, усилению монопольного положения на рынке и ряду других факторов. Создание ИПС на принципах слияния – сложный процесс, причем, не всегда приносящий реальные выгоды. В рамках крупных интегрированных структур, образованных в результате слияния, возникает ситуация, называемая *субоптимизацией*. Симптомы этого процесса проявляются в стремлении каждого из участника удовлетворить интересы всей группы при совместной деятельности. Так, при создании агрофирм не всегда учитывается в полной мере такое важное обстоятельство, как соотношение объемов сельскохозяйственного и промышленного производства. Вхождение в агрофирмы крупной переработки при малых объемах животноводства приводит не к снижению, а, наоборот, к усилению налогового давления для сельскохозяйственных предприятий. Дело в том, что агрофирмы становятся преемниками перерабатывающих предприятий по выполнению налоговых обязательств, особенно это касается налога на пользователей автомобильных дорог [1].

Побудительным мотивом для объединительных процессов в экономике является эффект, достигаемый за счет расширения масштабов производства, соединения разрозненных стадий единого технологического процесса. В этой связи возникает мотивация к организации единого управления всеми стадиями производства хозяйствующих субъектов, участвующих в совместном процессе. Таким образом, создаются интегрированные струк-

туры, которые приобретают самые разнообразные организационно-правовые формы (ассоциация, союз, корпорация, холдинг, комбинат и др.). Для выполнения управленческих функций в вертикально интегрированной структуре создается головная организация (управляющая компания) в форме ОАО, ООО, товарищества и др. [6,7].

В Гражданском кодексе РФ предусмотрено объединение юридических лиц в форме ассоциации, союза, являющихся некоммерческими организациями, а вот холдинг, концерн, синдикат, комбинат, агрофирма и другие формы объединения юридических лиц пока еще не имеют достаточной правовой базы [10]. Изучение и анализ их деятельности показывают, что единого подхода к таким формированиям на практике нет. Их формы зависят от организационно-экономического механизма образования интегрированной структуры, принятого в данном регионе [4].

Агропромышленный холдинг (АПХ) представляет собой совокупность юридических лиц (участников), связанных между собой договорными или имущественными отношениями, когда управляющая компания управляет деятельностью других участников на основе права определять решения, принимаемые другими участниками [10].

На практике формы или типы агропромышленных холдингов по отношениям, складывающимся между участниками интеграции, можно классифицировать следующим образом [4]:

1. Имущественный тип (имущественные отношения). Собственность вступающих в холдинг субъектов частично или полностью передается головной организации. Земля передается как в аренду, так и в уставный фонд. Субъекты холдинга теряют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

2. Договорной тип (договорные отношения). Отношения в холдинге строятся на основе договоров. Субъекты холдинга сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

3. Унитарный тип (государственный) с договорными отношениями. Собственность (в том числе и землю) субъекты передают компании в управление. Субъекты сохраняют хозяйственную самостоятельность, но изменяют статус юридического лица.

4. Смешанный тип (сочетание имущественных и договорных отношений). При этом участие государства в таком формировании не исключается. Возможно использование иностранного капитала. Отношения к собственности складываются в сочетании имущественных и договорных – в зависимости от решений, принятых субъектами холдинга, с сохранением или с ограничением их хозяйственной и юридической самостоятельности.

Из анализа и оценки результатов деятельности объединений агропромышленного типа в различных регионах следует, что эта форма интеграции в АПК позволяет решить следующие задачи:

- аккумулировать финансовые ресурсы для решения приоритетных направлений развития сельского хозяйства и сферы его обслуживания;
- связать в единое целое производство, переработку и торговлю;
- оздоровить финансовое состояние предприятий и организаций агропромышленного производства;
- увеличить возможности продвижения на рынок конкурентоспособной продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота посредников;
- повысить контроль за эффективным использованием производственного потенциала, трудовой и технологической дисциплиной;
- использовать в агропромышленном производстве новые, прогрессивные технологии, высокопроизводительную технику и другие достижения научно-технического прогресса.

В настоящее время в АПК пока используются резервы роста, лежащие на поверхности – технологическая и трудовая дисциплина, повышение оп-

латы труда (после длительного периода ее практического отсутствия), меры административного управления и административного хозрасчета дают быстрый и высокий эффект. Однако в будущем этих рычагов будет уже недостаточно. Поэтому АПХ должно быть выгодно, расширять хозяйственную и экономическую самостоятельность сельхозпредприятий, сохраняя общую цель, хозяйственную, экономическую и финансовую политику. Кстати, отдельные дальновидные руководители объединений так и поступают. Для этого необходимо, чтобы у входящих в агропромхолдинги хозяйств накапливались собственные оборотные средства и основные фонды. Во многих случаях они, напротив, сокращаются, а вновь поступающие средства концентрируются на балансе холдингов.

Характерными особенностями агрохозяйств являются способ создания и структура интегрированной собственности. В качестве основных учредителей агрофирм выступили муниципальные и областные органы управления, являясь держателями контрольных или блокирующих пакетов акций [11]. Государственная доля собственности в агрохозяйствах формировалась практически двумя способами: в счет погашения задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами и так называемым добровольным способом, когда акционеры – сельскохозяйственные товаропроизводители передавали государственному комитету по имуществу или же сразу в агрофирму свои акции. Побудительными мотивами служило то, что взамен передачи акций предоставлялась возможность вхождения в состав агрохозяйств, а значит, и гарантированное обеспечение материально-техническими ресурсами. В кризисной ситуации, в которой оказалось большинство предприятий с разрушенным производственным потенциалом, этот вариант реформирования являлся действенным стимулом для развития интеграционных связей[4].

Высказывание Гераклита, как никогда, актуально: «Все течёт, всё меняется». Не стоят на месте и интегрированные производственные систе-

мы, в которых происходят постоянные колебания в виде: зарождения, преобразования, дополнения, интеграции (аннексии) и гибели функциональных систем, как и у любой нормальной живой системы. Но наряду с этими качественными преобразованиями, которые дополняются возможными правовыми, экономическими и другими казуистиками. Прослеживается диалектика интеграции бизнес структур, в рамках законов диалектики: *закона борьбы и единства противоположностей, закона отрицание отрицания и закона перехода количества в качество и обратно*. Проще говоря, система реинкарнирует (реструктуризирует) в уже существующей производственной структуре.

Рынок является лакмусовой бумажкой мирового экономического развития. А тенденции, которые мы можем наблюдать, лишь подтверждают, что сплоченные коллективы единомышленников, всегда являлся более удачным примером при любых неблагоприятных ситуациях, своего рода ими создаётся «подушка безопасности». Из года в год статистика как российская, так и общемировая констатирует об увеличении таких образований. Везде они имеют разные названия, но смысловая нагрузка этих названий зиждется на формировании многопрофильного актива. Так, например, в англосаксонских правовых и экономических системах их именуют, как *холдинги* (от англ. holding – держащий что-то в чьих-то руках) – компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других (дочерних) предприятий. Холдинг позволяет выстроить систему участия формально независимых фирм, которые могут обладать капиталами, существенно превосходящими капитал учредителя холдинга.

В Германии и не только употребляется термин *концерн* – форма объединения предприятий промышленности, транспорта, торговли, банков, НИИ, учебных центров, испытательных полигонов на базе *комбинирования* и *диверсификации*. Для него характерна децентрализованная система управления. На централизацию приходится в основном капиталовложения,

НИОКР и финансы. На бытовом языке концерн – это холдинг плюс НИИ и финансовые структуры. Выше перечисленное понятие концерна выходит за пределы при значении транснационального объединения концернов, называется *концорциумом*.

В Корее крупные конгломераты компаний называются *чёболы*, в Японии складывается азиатский патриархальный уклад преимущественно одна из родственных систем интеграции в восточном исполнении, когда все имущество наследует старший сын, причем он может быть приемным. Поэтому в Японии могли сложиться крупные концерны (так называемые кэйрэцу), которые имеют многоступенчатую иерархию и скреплены беззаветной преданностью всех служащих хозяину и коллективу [18].

В России и странах СНГ – эти названия именуются в СМИ как *холдинги* (рецепция у Западных стран), они же сами именуют себя как *группы компаний*. В научных кругах аддитивные образования получили название *интегрированных производственных систем (ИПС)*. К одной из распространенных форм интегрированных формирований в АПК можно отнести финансово-промышленные группы (ФПГ).

В соответствии с Федеральным законом о финансово-промышленных группах под ними понимается "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, контроля за субъектами рынка [20].

В состав финансово-промышленной группы (ФПГ) могут входить как коммерческие, так и некоммерческие организации. Однако законом не до-

пускается участие любой организации более чем в одной группе. Важно подчеркнуть, что к числу участников ФПГ обязательно должны относиться организации по производству товаров и услуг, а также банки или иные кредитные организации. В состав ФПГ могут входить государственные и муниципальные унитарные предприятия, инвестиционные институты, негосударственные фонды, страховые организации.

Высшим органом управления ФПГ является совет управляющих (*совет бенефициариев*). В роли центральной компании должен выступать, как правило, инвестиционный институт. По закону такой компанией может быть и хозяйственное общество, и ассоциация, и союз.

Механизм функционирования финансово–промышленных групп как раз и позволяет не ждать, когда поменяется государственная машина и она начнет работать на общество, а не на себя. Предприятия АПК могут уже сегодня воспользоваться теми возможностями, которые предоставляются объединением ресурсов, даже не ориентируясь на дополнительное финансирование, словом, начиная с того, что имеется у них в наличии.

Под словом *интеграция* в данной работе понимается консолидация активов («жесткий тип») или, если хотите аквизиция<sup>1</sup>, но не в коем случае не союз (синдикат, картель, кооператив или ассоциация).

Данные, которые представлены табл.1 показывают в денежном выражении интеграционные процессы в Мирове, в США, в Европе, в России и долю каждого из них на мировой арене. В мировой практике эти процессы называются *меджерство* (от англ. merger – поглощение, слияние, объединение) – приобретение компании, при котором все активы и обязательства поглощаются покупателем.

---

<sup>1</sup> аквизиция – скупка одним лицом или группой лиц контрольного пакета; переход контроля.

Таблица 1 Мировой рынок М&А (интеграции)

Показатели	2005	%	2006	%
Мир, трлн. \$	2,9	100	3,8	100
США, трлн. \$	1,1	37,93	1,7	44,74
Европа, трлн. \$	1,1	37,93	1,7	44,74
Россия трлн. \$	0,599	2,067	0,0563	0,148

Данные: KPMG, Bloomberg, Dealogic, PWC, Thomson

Динамика интеграции на отечественном пространстве за 5 лет представлены: в табл.2 и на рис.1.1. Из которой видно, что на фоне мировой реструктабельности российский бизнес пребывает в легком анабиозе.

Таблица 2 Статистика российского рынка слияний и поглощений 2001–2006 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число сделок	428	523	678	1217	1376	1393
Стоимость сделок, млн. \$	12390,8	17818,7	32151,9	26840,3	59934,9	56342
Средняя стоимость сделки, млн. \$	34	37,1	59,2	24,1	50,3	46,3
Доля ВВП	4,0%	5,2%	7,5%	4,6%	7,9%	5,8%
Стоимость сделок МВО <sup>2</sup> , млн. \$	172,1	309,6	488,1	2007,5	2047,5	768,6
Число сделок МВО	10	10	11	22	33	43
Стоимостная доля ТЭК	37%	40%	56%	15%	55%	20%
Стоимостная доля Import-M&A <sup>3</sup>	6,0%	5,8%	5,4%	14,2%	9,8%	13,2%

Данные AG ReDeal по проекту М&А

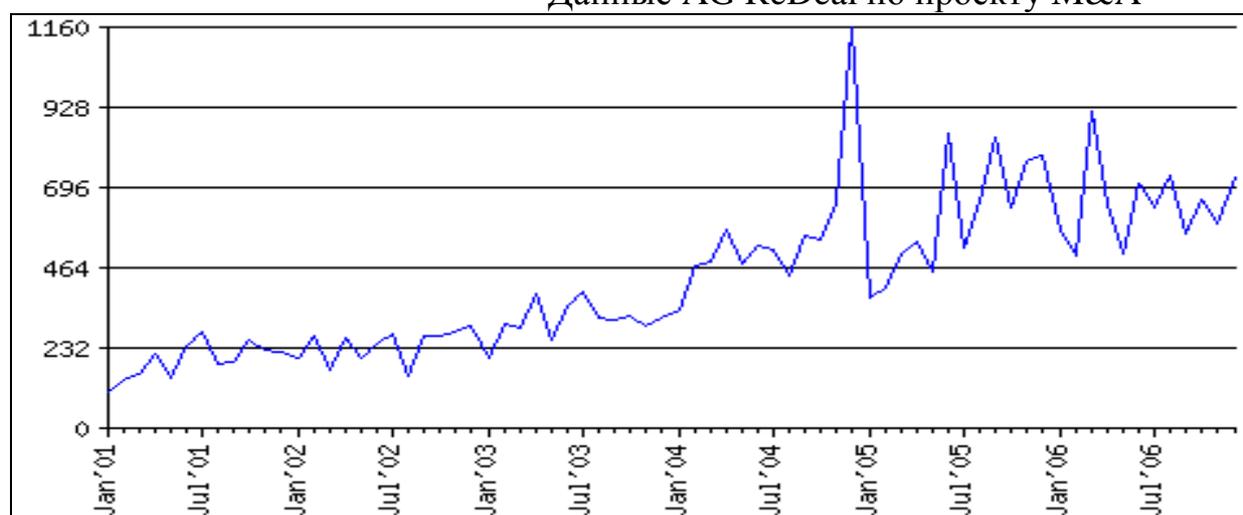


Рис. 1 Динамика интегрированных сделок в РФ.

<sup>2</sup> МВО – выкуп компании менеджментом (Management buy-out).

<sup>3</sup> Import-M&A - приобретения российскими компаниями иностранных предприятий.

Как видно из вышеперечисленных фактов, интеграция производственных систем является необходимостью: прежде всего для выживания на рынке, для оптимизации работ и услуг по всей вертикале образования и, безусловно, для синергии холдинга, как одного из ключевых показателей функциональной системы.

Прежде чем структура сформируется, как холдинг происходит несколько этапов формирования, т.е. от бивалентности, когда существует структурообразующее предприятие и управляющая компания. Следующий шаг развития переход к моностратности, т.е. первый момент, подтверждающий чёткость в направленности к холдингообразованию горизонтального типа. Третий этап заключается в переходе в другое состояние, такое как полистратность, т.е. выстраивание вертикальной системы ИПС. Полистратность вбирает в себя структурированность от образующего предприятия как вниз, так и вверх в холдинге. Самое нижнее звено холдинга рассматривается, как ресурсная база для поставки сырья структурообразующему предприятию, а верхнее звено это организации сбыта готовой продукции, которые в свою очередь получают от предшествующего уровня. После таких преобразований на наш взгляд правильнее называть ИПС, как интегрированные производственно-торговые системы (ИПТС).

В последнее время в отраслях АПК широкое распространение получили интегрированные формирования в виде холдингов (ГК – группы компаний).

Для ИПС складывается необходимость к переходу на консолидированную отчётность, т.е. когда управляющая компания предоставляет все документы в едином балансовом документе на основе предоставленной её информации от структурных субъектов. В связи с этим нет четкого представления о ней (системе). Нужна более широкая апробация методических и практических разработок по развитию хозяйственной вертикальной структуры управления.

Рассмотренные выше модели интегрированных формирований в условиях специфических особенностей переходной экономики России, отягощенной кризисным состоянием отраслей АПК и других сфер народного хозяйства, направлены на сближение интересов, восстановление и укрепление производственных связей и отношений прямых и косвенных участников воспроизводственного процесса. Эффективность применения той или иной модели будет во многом зависеть от того, насколько она оказалась адекватной местным условиям и поставленным целям [13,14].

В заключение следует подчеркнуть, что успешное развитие интеграционных процессов в АПК зависит от учета и сочетания различных факторов. Степень их влияния на развитие интеграционных процессов будет предопределяться макроэкономической ситуацией в стране, а, главное, активностью и консолидацией действий хозяйственных субъектов на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия [12].

Вывод:

1. Делать выводы по интеграции, так как она является необходимостью для холдингов, своего рода «естественным отбором». В работе видно, что ещё при Николае II образовывались такого рода общества, советская власть тоже была не исключением в формировании их.

2. Позволяет улучшить показатели работы ИПС. Процесс интеграции несет в себе такие компоненты, как эмерджентность и синергию всей системы. Тем самым улучшают показатели развития не только ИПС, но положение дел в экономике все страны.

3. ИПС способны защитить стратегические интересы от пагубной интервенции со стороны Западных интегрированных структур, которые имеют превосходство в денежном и политическом ресурсе по отношению к российским интегрированным производственным системам.

## Литература

1. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. Бюро экономического анализа. М. 1999
2. Алексеев В.В. и др. Исторический опыт создания и развития сельскохозяйственных обществ и союзов / В.В. Алексеев, В.Г. Логинов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. – № 12. – С. 23–25.
3. Арефьев В. Формирование и функционирование сельскохозяйственных потребительских кооперативов // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. № 10. – С. 12.
4. Баклаженко Г. Опыт создания ассоциаций и союзов в АПК России // Экономика сельского хозяйства России. – 1999. – № 3. – С. 26.
5. Вислогузов В. Госдума привлекает холдинги в Россию // Журнал Коммерсантъ. – М., 2007. – № 68/П (№ 3644).
6. Воронин А. Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. — М.: Финансы и статистика, 2002. - 176 с.
7. Гаврилов А. А. Управление предприятием на основе развития функций анализа, мониторинга, моделирования и прогнозирования (методология, методика, опыт): Монография. - Краснодар: КГУ, 2000. - 328 с.
8. Глебов И.П. и др. Возрождение сельскохозяйственной кооперации в современной России (вопросы теории, законодательства, практики): Монография / И.П. Глебов, В.В. Демьяненко, В.Н. Демьяненко и др. Саратов, 1997. . Вып. 1. С. 170.
9. Голубев А.В. Современная модель сельскохозяйственного предприятия //Аграрная наука. - 2003. - № 5.
10. Дворкин Б.З. и др. Вертикальная интеграция в молочном подкомплексе АПК / Б.З. Дворкин, А.А. Черняев, А.В. Степин // АПК: экономика, управление. – 1996. – № 7.
11. Индрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Информ.-издат. дом «ФИЛИНЪ», 1996.
12. Концепция развития интеграции и кооперации в АПК Саратовской области // Фундаментальные и прикладные исследования саратовских ученых для процветания России и Саратовской губернии: Материалы науч. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1999.
13. Концепция развития АПК Саратовской области до 2005 г. // МСХ РФ; МСХиП Саратовской области; Ассоциация «Аграрное образование и наука». Саратов, 2000.
14. Кооперация и интеграция – ключевые направления стабилизации аграрного сектора Саратовской области // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 12 – С. 77–82.
15. Кооперация в отраслях АПК: теория, опыт, проблемы. Саратов: Изд-во СГАУ им. Н.И. Вавилова, 1999.

16. Лойко В.И. Макроэкономический системный анализ перерабатывающего комплекса. – Краснодар: КубГАУ, 2001. – 42 с., ил.

17. Лойко В.И. Методическое обеспечение структурной перестройки предприятий агропромышленного комплекса в переходный период. - Краснодар: издательство КубГАУ, 2000. – 226с.

18. Малявин В. Конфуций как предтеча фондовой биржи // Журнал Профиль. – М.: Издательский дом Родионовых. 2007. – №11 (520).

19. Суворов Л. Н., Аверин А. Н. Социальное управление: опыт философского анализа. М., 1994.

20. Флигинских Т. Кооперация и интеграция – факторы интенсификации // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – № 1. – С. 7.

21. Хей, Д и Дерик, М.(1999) Рост посредством вертикальной интеграции, Т.2, Глава 10.4, с.101-110, в книге Теория организации промышленности, С-П.

22. Храмова И.Г. Серова Е.В. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России. Москва, ИЭПП, 2002.