

УДК 338.45

УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.В. Киселкина

Аннотация

В статье рассматриваются механизмы интеграции в качестве мощного организационно-экономического инструмента повышения уровня конкурентоспособности российских корпораций. Проводится анализ теоретических подходов к оценке условий и перспектив вертикальной интеграции для компаний. Выделяются особенности развития интеграционных процессов в российской экономике.

Ключевые слова: интеграционный процесс, крупная корпорация, вертикальная интеграция, холдинг, бизнес-группа.

Мировой опыт показывает, что корпорация как организационная форма крупного бизнеса является стержнем развития экономики страны, повышения ее эффективности, а также определяет конкурентоспособность страны на мировом рынке. Крупные компании в большей степени, по сравнению с мелкими, тяготеют к замене экономической организации рынка контрактными отношениями или отношениями внутрифирменной иерархии, к формированию интеграционных связей. Исследование проблем роста крупных корпораций, источников их эффективности и роли в управлении экономикой является важным при анализе условий развития экономики.

В современной экономической теории немало внимания уделено анализу экономического поведения фирмы и обоснованию условий развития вертикальной интеграции компаний. Представители теории экономической организации рассматривают фирму как развивающуюся организацию, где ключевыми проблемами становятся инвестиционная стратегия и рост в условиях неопределенности, формирование экономической интеграции между производителями в целях стабилизации и расширения деятельности.

Развитие интеграционных процессов в управлении открывает новые возможности для фирм: экономия на масштабах, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска. Объединяя свои усилия, предприятия могут претендовать на сохранение стабильного положения в экономическом механизме с его сложными взаимосвязями между различными звеньями производства и управления. Нередко компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями. В связи с этим возникает принципиально новый вид компаний – точнее говоря, речь

идет уже не об отдельных предприятиях, а об объединениях юридических лиц. До сих пор не существует общепринятого термина для обозначения подобных объединений, в литературе используются понятия «интегрированная корпоративная структура», «связанно-диверсифицированная система», «интергломерат», «интегрированная бизнес-группа», а также «метакорпорация» [1, с. 80].

О. Уильямсон в своей работе [2] наиболее эффективной формой организации слияния компаний называет «М-форму», подразумевающую выделение главной компании для управления и координации деятельности группы компаний. В этом случае за счет специализации подразделений наиболее полно используются как управленческий потенциал группы компаний, так и производственные ресурсы.

Большинство из современных теоретических подходов сводят проблему вертикальной интеграции к решению дилеммы «производить или покупать», состоящей в оценке прямых выгод или потерь, получаемых в результате интеграции, в сопоставлении с необходимыми затратами. Практика свидетельствует о том, что даже под воздействием, казалось бы, одних и тех же внешних факторов разные компании проявляют разный интерес к вертикальной интеграции. Это можно объяснить их различиями во внутренних мотивах и оценках стратегических издержек вертикальной интеграции для конкретного бизнеса. Следовательно, чтобы правильно смоделировать и оценить условия и перспективы вертикальной интеграции для конкретной компании в конкретной отрасли, необходимо проводить исследование ее внешних стимулов, внутренних мотивов, а также вероятных последствий для бизнес-системы в целом.

Таким образом, одни теоретические концепции строятся на основе предположений о внешней природе побудительных причин интеграционных процессов. Другие концепции исходят из внутрифирменной природы этих причин. В целом решение о вертикальной интеграции затрагивает широкий круг организационно-экономических и управленческих вопросов и выходит далеко за рамки простого финансово-экономического анализа.

В условиях контрактной системы само сопоставление результата и затрат для предпринимателя претерпевает существенные изменения. Во-первых, у него появляется выбор между двумя формами экономической организации (рынком и контрактной системой). Во-вторых, ему теперь недостаточно только непосредственного сопоставления выручки и издержек. Он должен произвести сопоставление и дать единственно верный для себя ответ на вопрос: что эффективнее – понести дополнительные затраты, связанные с контрактными отношениями, но при этом снизить риск и добиться меньшей неопределенности, или сохранить бесплатность рыночных трансакций, но иметь повышенный риск и неопределенность, связанные с внешней средой.

Эффективность использования форм укрупнения бизнеса связана и с жизненным циклом отрасли. Западная практика показывает, что вертикальная и горизонтальная интеграции дают наибольший эффект на ранней и поздней стадиях развития отрасли, меньший эффект – на промежуточных стадиях развития той или иной сферы человеческой деятельности. Таким образом, такие устоявшиеся уже отрасли, как автомобилестроение, самолетостроение, нефтяная и др., дают прекрасную возможность использовать все «плюсы» вертикальной и

горизонтальной интеграций. Именно на эти отрасли и приходится большая часть слияний и поглощений в последние годы.

Довольно распространенным является следующий феномен: по мере увеличения технологических знаний потребителей и независимых посредников и по мере повышения надежности выпускаемых товаров (то есть необходимости в послепродажном обслуживании) происходит снижение связанных с транзакционными издержками стимулов для производителя в сохранении собственной сбытовой сети. Поэтому товары, продававшиеся сначала через собственную систему сбыта и сервисного обслуживания, часто могут по достижении этапа зрелости на своем жизненном цикле быть переданы для реализации независимым в этой сфере посредникам, если, конечно, компания не осуществляет стратегического поведения, направленного на ограничение возможностей существующих и/или потенциальных конкурентов.

Вертикальная интеграция наиболее адекватна в тех отраслях, где основой конкуренции является стратегия лидерства по издержкам. Для вертикально интегрированной компании обеспечить лидерство по продукту каждого из переделов очень сложно. Для этого необходимо, чтобы каждый передел был лидером по продукту на своем рынке. Преимущество по издержкам обеспечить проще, так как имеет место экономия на масштабе и налогах. Интеграция назад необходима в случае сильной позиции поставщиков, интеграция вперед целесообразна в краткосрочной перспективе, в случае благоприятной рыночной конъюнктуры для верхних переделов.

В развитых странах крупномасштабные процессы вертикальной интеграции в традиционных отраслях уже почти прекратились. Безусловно, компании продолжают покупать некоторых смежников, но общая структура сейчас мало меняется. Из этого не следует, что основные производственные цепочки полностью интегрировались. Просто в старых отраслях компании уже в основном определились с разумными границами вертикальной интеграции. Приобретая опыт в результате серьезных ошибок, они даже пошли на отсоединение только что приобретенных подразделений.

Не существует универсального рецепта, точно указывающего, какие отрасли в какой степени стоит вертикально интегрировать. В каждом конкретном случае необходимо проводить анализ транзакционных издержек для альтернативных вариантов. Существенное значение для принятия решения о целесообразности того или иного проекта реорганизации имеет общеэкономическая ситуация в стране. Структура, стабильная и эффективная в местных условиях, может оказаться совершенно неприемлемой в другой стране.

В условиях переходного периода начала 90-х годов XX в. в экономике России преобладало разукрупнение и дифференцирование производства, которое доминировало над интеграцией. Разрыв хозяйственных связей, произошедший в процессе разгосударствления собственности, и продолжающийся до сих пор процесс смены собственников вызвали дробление крупных предприятий и разрастание негосударственных структур посреднического типа, не занимающихся производственной деятельностью и затрудняющих интеграционные процессы в сфере реальной экономики. Во многих отраслях типичные вновь созданные

фирмы оказались слишком малы и слабы, чтобы быть конкурентоспособными не только на мировом, но даже на внутреннем рынке.

Процесс приватизации и разгосударствления в нашей стране привел к образованию как горизонтально интегрированных структур, так и вертикально интегрированных комплексов. Наблюдались, особенно после дефолта, многочисленные приобретения предприятий холдинговыми компаниями металлургического и нефтяного профилей. Вместе с тем замедлилась финансово-промышленная интеграция. Согласно исследованиям российских ученых, существует три типа механизмов интеграции [3, с. 15].

Первый их тип реализует возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. Второй тип задействует рычаги координации совместной деятельности на основе регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. Наконец, третий тип механизмов базируется на добровольной интеграции участниками группы ряда полномочий.

Реальные бизнес-группы обычно используют одновременно несколько механизмов интеграции, и место той или иной группы в предложенной классификации логично определять, ориентируясь на наиболее значимый для группы механизм. При неразвитости инфраструктуры стимулирующих контрактов, которые позволяют собственнику эффективно контролировать поведение менеджеров, формирование сложной системы отношений собственности приводит к результатам, противоположным ожидавшимся в начальные периоды реформ. Тем большего внимания заслуживают механизмы интеграции, усиливающие влияние на менеджеров со стороны компаний-партнеров по бизнесу (поставщиков, потребителей, кредиторов и т. д.) и тем самым повышающие эффективность агентских отношений.

В этой связи среди концепций развития собственности в условиях переходной экономики обращает на себя внимание теория рекомбинированной собственности. Под этим понимается несовпадение легально закрепленных реальных прав собственности, размытость механизмов контроля и организованных границ предприятия. Помимо легальных обладателей права владения (как инсайдеров, так и аутсайдеров) функции контроля за деятельностью предприятия осуществляют его смежники, основные поставщики, фирмы, контролирующие каналы сбыта продукции, крупные потребители. Концепция рекомбинированной собственности является реакцией на тот факт, что вследствие высоких в переходной экономике внешних транзакционных затрат фактические границы фирмы расширяются за пределы юридически зарегистрированного предприятия [4, с. 35]. Структура хозяйственного пространства меняется таким образом, что контракты между юридически независимыми лицами могут означать создание некоторой «квазифирмы». На уровне разграничения фактических и формальных прав собственности это означает, что контракты между предприятиями (как явные, так и неявные) играют важную роль в качестве механизма координации в экономике, в том числе в качестве основы корпоративной интеграции.

В российских условиях комбинирование акционерных и неимущественных механизмов интеграции увеличивает гибкость системы координации в промышленности и позволяет повысить эффективность индустриального развития. Об этом свидетельствует широкое распространение и зачастую эффективное

функционирование подобного рода комбинированных объединений предприятий, весьма отличающихся от классических холдингов и мультидивизионных компаний.

Для большинства официально зарегистрированных финансово-промышленных групп (ФПГ) характерны относительно слабые (в сравнении с холдинговыми структурами) акционерные связи при доминировании неимущественных инструментов координации. Во многих ФПГ наблюдается настороженное отношение к интеграции через объединение прав собственности, что проявляется в скромных масштабах консолидации ресурсов в уставном капитале центральной компании, в стремлении к паритету вкладов в этот капитал. Некоторые участники рассматривают свое вхождение в бизнес-группу как допустимый компромисс, снижающий вероятность недружественных захватов. Вместе с тем часть групп демонстрирует значительный разброс долей отдельных участников в капитале центральной компании, фиксируя тем самым лидирующую роль в группе конкретных промышленных компаний или банков.

Слабость имущественных рычагов, которыми располагает большинство центральных компаний ФПГ, объясняет концентрацию этих рычагов в руках входящих в группы банков и ведущих промышленных компаний. При этом имущественные позиции тех и других по отношению к центральным компаниям групп смещаются на второй план, а на первый выходят акционерные связи с остальными партнерами по группе. В официальных ФПГ, впрочем, крупнейшие промышленные компании лишь в редких случаях оказывают существенное имущественное влияние на других участников; пока не получило широкого распространения и перекрестное владение акциями участниками этих ФПГ. Незрелость имущественных связей в рамках ФПГ затрудняет согласование интересов партнеров по группе при изменении экономических условий и не способствует росту эффективности производства.

Попытки статистического анализа влияния концентрации собственности на эффективность российских компаний не дали однозначных результатов [4, с. 85]. Преобладающим стал отрицательный эффект концентрации собственности, поскольку имели место меньшая загрузка мощностей, более низкие зарплаты и рентабельность, более высокий риск убыточности предприятий.

Главным направлением в концентрации российского промышленного производства остается создание интегрированных холдинговых структур вертикального и горизонтального типа путем поглощений. Концентрация путем слияний характерна преимущественно для создания концернов, состоящих из государственных унитарных предприятий, и для стратегических альянсов промышленных корпораций.

С начала XXI века в российской экономике формируется следующая тенденция в интеграции – происходит снижение темпов экспансии, завершается консолидация активов и намечается переход к процессу реструктуризации бизнес-групп и их хозяйственно-юридической реорганизации, а также организационно-управленческому упорядочению их деятельности. Однако до сих пор существенная часть предприятий современной российской промышленности неспособна выдержать даже умеренной, неагрессивной классической рыночной конкуренции с иностранными предприятиями. Эта конкуренция не может

не возникнуть при неизбежной глобализации рынка. К осложняющим факторам можно отнести вступление России в ВТО. При отсутствии взвешенной и продуманной позиции правительства оно способно нанести непоправимый удар целому ряду предприятий. Данные угрозы возникают как в связи с имеющейся отраслевой и функциональной спецификой малого бизнеса нашей страны, так и в связи с кардинальными изменениями внешней среды.

Пассивная роль государства по отношению к интеграционным процессам в современных условиях недопустима по следующим причинам. Фактор времени в интеграции предприятий становится решающим, поскольку иностранные конкуренты не будут ждать. Интересы частного капитала в большинстве случаев определяются краткосрочными перспективами и объективно не могут полностью совпадать с интересами государства, в частности по реализации промышленной политики. Создание холдингов с использованием государственного имущества – один из немногих ресурсно-обеспеченных инструментов реформирования промышленности.

На современном этапе развитие интеграции должно способствовать повышению эффективности и конкурентоспособности производства. Многие крупные предприятия вплотную озаботились вопросом тотального снижения издержек. Значительные резервы скрыты в оптимизации производства, исключении ненужных, дублирующих друг друга, незагруженных производств и использовании конкурентной системы закупок.

В условиях кризиса многократно возрастают риски. В этой ситуации чрезвычайно важна интеграция предприятий, формальные и неформальные связи. Как раз в такое время необходимо кластерное взаимодействие – совместное отслеживание угроз и перспектив, выработка единых решений, работа с проверенными партнерами, которым некуда отступать, а надо выживать вместе со всеми.

В основе всех изменений должен находиться государственный план структурной политики. Важно не только построить вертикально интегрированные промышленные структуры, но и сделать структурную политику основным элементом государственной экономической политики [5, с. 21]. Бюджетный механизм для наращивания государственных инвестиций необходимо использовать с учетом создания высокоэффективных вертикально интегрированных структур при обеспечении такого уровня диверсификации экономики, который бы создавал и поддерживал необходимую конкуренцию.

Интеграционные процессы эволюционируют, трансформируются, изменяют характер отношений их участников, приводят к замещению традиционных экономических механизмов новыми, которые только будут вырабатываться. Кризис – это лучшее время для строительства новых институтов. На смену структурной интеграции должна прийти интеграция системная, приводящая к институциональной консолидации производственных, финансовых, управленческих активов, но не уничтожающая экономический интерес каждого участника такого объединения. Для обеспечения конкурентоспособности российских компаний потребуется масштабно осуществить целевые интеграционные процессы по приоритетным направлениям развития промышленного комплекса.

Summary

O.V. Kiselkina. Conditions and Mechanisms of Integrating Corporations into Russian Economy.

The article views the mechanisms of integration as a powerful organizational and economical tool for increasing the level of Russian corporations' competitiveness. Specific characteristics of integration processes development in Russian economy are revealed.

Key words: integration process, corporation, vertical integration, holding, business group.

Литература

1. *Драчева Е.Л., Либман А.М.* Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 4. – С. 8–94.
2. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
3. *Авдашева С., Дементьев В.* Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Рос. эконом. журн. – 2000. – № 1 – С. 13–27.
4. *Войтенко А.* Состояние и перспективы официальных финансово-промышленных групп в России // Рос. эконом. журн. – 1999. – № 11–12. – С. 33–45.
5. *Долгопятова Т.Г.* Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний // Вопр. экономики. – 2007. – № 1. – С. 84–97.
6. *Сухарев О.* Мировой финансовый кризис и способность экономики к развитию // Экономист. – 2008. – № 12. – С. 16–22.

Поступила в редакцию
03.04.09

Киселкина Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казанского государственного университета.

E-mail: ki-ov@mail.ru