

УДК 338

## СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССОВ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Д.Х. Галлямова*

### Аннотация

Данная статья содержит характеристику процессов укрупнения в современной экономике. В настоящее время централизация производства получила широкое распространение. Практика показывает, что многочисленные и крупномасштабные слияния и поглощения компаний различных отраслей становятся привычным явлением во многих странах мира. В данной статье приводится подробный анализ особенностей современных процессов централизации производства. На основе целого ряда примеров из российской и зарубежной практики доказано, что централизация носит универсальный характер. Кроме того, в статье дается характеристика специфических черт процессов укрупнения в России, и обозначаются перспективы их развития.

---

Важной особенностью современной централизации производства является ее **универсальность**. В ранних исследованиях централизация отождествлялась с превращением многих мелких капиталов в небольшое количество, в настоящее же время ее объектом и результатом могут быть предприятия любого размера, в том числе мелкие и средние. К тому же, ранее централизация была прерогативой машинного или добывающего производства (нефтяная и газовая отрасли, машиностроение, железные дороги), а в современной экономике она охватывает практически все возможные сферы бизнеса – банковскую, страховую, мебельную и автомобильную отрасли, легкую, пищевую и фармацевтическую промышленность, телекоммуникации и т. д. Следует заметить, что развитие централизации производства в различных сферах и регионах неоднозначно, то есть необходимо признать наличие ее отраслевой и региональной специфики.

В отечественной экономике первоначально наиболее интенсивные процессы слияний и поглощений наблюдались в нефтехимии, черной и цветной металлургии (алюминиевой, титановой промышленности), то есть централизация больше тяготела к классическому образцу по отраслевому признаку. На наш взгляд, причиной подобного сосредоточения централизации производства только лишь в тяжелой промышленности являлось существовавшее в советской экономике нарушение структурного равновесия, когда предприятия второго подразделения (легкая и пищевая промышленность, сфера услуг) не получили должного развития, не имели достаточной для объединения величины концентрации капитала. В отличие от западных стран, где баланс между хозяйствующими субъектами различных отраслей установлен рынком, в России предпри-

ятия второго подразделения укрупняться посредством централизации начали позже.

В современной российской экономике эти новые отрасли формируются весьма активно, набираются опыта<sup>1</sup>. Они привлекают инвесторов значительным экономическим потенциалом. В силу этого в настоящий момент можно утверждать о начале процесса универсализации централизации производства в России.

В «классических» сферах экономики интенсивная централизация производства имела место в ходе проникновения РАО «Газпром» в нефтехимическую отрасль. Во второй половине 1990-х гг. нефтехимическая отрасль в России пребывала в плачевном состоянии. Были нарушены многие технологические связи, производственные мощности работали лишь на 20–30%. Необходимо было возродить отечественную нефтехимию. Первоначально «Газпром» создал совместное предприятие «Зарубежнефтегаз» для реализации проектов, не связанных с территорией России (60.1% акций нового АО владел «Газпром», 15% – «Стройтрансгаз», 24.9% – «Зарубежнефть») [1–6]. А в марте 1999 г. РАО «Газпром» приступило к созданию крупного нефтехимического холдинга, активы которого предварительно оценивались в 3 млрд. долл., а годовая выручка – в 1.3 млрд. долл. Выбор нефтехимии в качестве объекта для экспансии связан с тем, что «Газпром» является главным производителем основного сырья для данной отрасли. Однако этот бизнес оказался убыточным, поэтому было принято решение контролировать не только выпуск полуфабриката, но и всю производственную цепочку, вплоть до изготовления конечных продуктов. Так возникла идея вертикально интегрированной компании. Безусловно, это требовало значительных организационных и финансовых затрат. Первоначально была расширена сырьевая база: «Газпром» приобрел 72% акций компании «Сибур», сосредоточив, таким образом, в своих руках 70% производства основного нефтехимического полуфабриката. Параллельно устанавливался контроль за предприятиями более высокого уровня цепочки, что обеспечивало комплексный подход к производству и распределению продукции. Один из этапов построения нефтехимического холдинга – скупка шинных и каучуковых заводов (экспансия в смежные отрасли). В настоящее время «Сибур» владеет 75% акций всех шинных заводов и планирует к 2008 г. иметь 51% российского рынка шин и увеличить годовой оборот до 1.1 млрд долларов. Следует заметить, что рынок шин – один из важнейших товарных рынков не только химического комплекса России, но и экономики в целом. Шины являются привлекательным товаром, как для оптового рынка промышленной продукции, так и для рынка потребительских товаров. В 2002 г. было учреждено ООО «СИБУР – Русские шины», входящее в «Дирекцию шин и РТИ»<sup>2</sup>, с целью организации и развития единой дистрибьюторской сети и проведения единой маркетинговой политики по продаже шин. После проведения реструктуризации компания «Сибур – Русские шины» будет заниматься закупкой материалов для

<sup>1</sup> В качестве примера можно привести данные «квартального бюллетеня Банка Англии», из которых следует, что количество слияний и поглощений вне промышленной сферы Великобритании начало возрастать только с 1973 г. (начало универсализации централизации производства этого государства) при достижениях предприятиями достаточного уровня развития.

<sup>2</sup> В «Сибур» действуют также «Дирекция углеводородного сырья», «Дирекция мономеров и жидкой химии», «Дирекция полимеров, каучуков и химических волокон».

производства шин, контролировать качество производимой продукции и реализовать ее на рынке. Таким образом, шинные предприятия были переведены на работу по процессинговой схеме. В числе задач программы по повышению эффективности шинного бизнеса «Сибур» – создание централизованной закупочной, технологической и сбытовой политики. Для ее реализации «Сибур» увеличил долю участия в некоторых своих дочерних компаниях.

Планируется создать единый конструкторский центр, который будет отвечать за научно-практическую разработку новых видов продукции шинного холдинга. По данным компании, в период с января по декабрь 2004 г. шинные заводы холдинга произвели 15.137 млн. шин. На ОАО «Омскшина» в 2004 г. было выпущено 5.02 млн. шин, на ОАО «Волтайр» – 2.638 млн. шин, на ООО «Уралшина» – около 2 млн. шин, на ОАО «Ярославский шинный завод» – более 5.629 млн. шин. Кроме того, началась реализация программы по повышению эффективности шинного бизнеса, предусматривающая сокращение производства нерентабельной и морально устаревшей продукции. В рамках этой программы планируется следующее профилирование шинных заводов: ОАО «Омскшина» будет выпускать радиальные грузовые, легкогрузовые и легковые шины, на ОАО «Волтайр» будет налажено производство сельскохозяйственных шин и легкогрузовых шин, на ООО «Уралшина» — выпуск зимних легковых, мото- и промышленных шин. ОАО «Ярославский шинный завод» сосредоточится на выпуске грузовых шин с цельным металлокордом в каркасе (ЦМК), легковых и авиашин.

На сегодняшний день ОАО «Сибур» является крупнейшим предприятием нефтехимической отрасли России по объемам производства. В то же время участниками производственного цикла компании являются более 50 независимых нефтехимических компаний. Сейчас компания «Сибур» перерабатывает по единой технологической цепочке значительный объем российского углеводородного сырья, начиная от его первичной переработки и заканчивая производством товаров для конечного потребителя. «Сибур» выпускает более ста наименований нефтехимической продукции. Основными видами продукции, вырабатываемой на предприятиях холдинга, являются сжиженные газы для населения, высокооктановая добавка к бензинам (МТБЭ), гликоли, поливинилхлорид, капролактамы, полиэтилен, полипропилен, полистирол, синтетические каучуки, шины, резинотехнические изделия, конструкционные материалы, синтетические волокна и ткани. АО «Сибур» имеет возможности не только сохранить нынешние позиции, но и стать лидером возрождения российской нефтехимической отрасли. Российское потребление основных продуктов нефтехимии и полимеров составляет 10–20% от уровня потребления в развитых странах, что означает значительные возможности для роста.

В итоге посредством трехфазового производства на предприятиях, принадлежащих РАО «Газпром», производилось моторное топливо, упаковочные и отделочные материалы, шины, газопродуктовые базы, т. е. сфера деятельности холдинга расширилась и стала включать объекты пищевой и автомобильной промышленности, строительной индустрии, газонаполнительных и автозаправочных станций. Такая широкая диверсификация обусловлена технологической спецификой нефтехимической отрасли – возможностью получать множество

различных продуктов в результате химических процессов. Механизмы приобретения предприятий были стандартными: получение акций в счет долгов за поставки энергоносителей или сырья, обеспечение большинства голосов в Советах Директоров, назначение своих внешних управляющих, а также перевод компаний на давальческое сырье (процессинг), когда закупку сырья и реализацию продукции производят специально созданные структуры, а заводы только производят продукцию.

Безусловно, построение такой крупной вертикально интегрированной компании в нефтехимической отрасли благоприятно отражается на состоянии экономики России. Восстановился ряд технологических связей между предприятиями, работавшими во времена СССР как единый комплекс, товарные и денежные потоки между заводами стали более упорядоченными, исключали посредников и проблему неплатежей. Также появилась возможность провести реструктуризацию целой отрасли (как известно, количество переработчиков сырья было значительно больше необходимого, поэтому в результате конкурентной борьбы остались наиболее эффективно функционирующие предприятия). Наконец, важный политико-экономический аспект: в перспективе возможно избавление России от роли сырьевого придатка посредством самостоятельного производства и реализации различных видов конечной продукции нефтехимической отрасли.

Практически одновременно с построением этого холдинга происходило объединение двух крупных нефтяных компаний мира – «Эксон» и «Мобил». Около года правительство США рассматривало проект их объединения. Наконец, в 2000 г. антимонопольные органы разрешили компании «Эксон» приобрести второго мирового производителя нефти – фирму «Мобил», стоимость которой оценивалась в 81 млрд. долл. При этом в целях повышения конкуренции в продаже бензина было выдвинуто требование: концерн должен продать не менее 2400 автозаправочных станций на территории США [7]. Это слияние воссоединяет части нефтяного гиганта «Стандарт Ойл», который принадлежал в свое время Джону Рокфеллеру и был разделен на несколько компаний решением Верховного суда США около сотни лет назад. Таким образом, можно говорить об усилении государственной поддержки процессов централизации в современной экономике. Теперь же концерн «Эксон/Мобил» занимает лидирующее положение в своей отрасли. В качестве одного из ведущих мотивов объединения «Эксон» и «Мобил» в то время аналитики называли снижение цен на сырую нефть на мировом рынке. Однако вскоре после этого нефть подорожала, и цена на нее продолжает оставаться достаточно высокой, в результате чего нефтяные гиганты получали и получают сверхприбыли. Слияние, тем не менее, произошло. По утверждению самих участников сделки, рынок нефти и нефтепродуктов в их стране достаточно диверсифицирован, и сделка не угрожает позициям других производителей. По характеру данная централизация производства отлична от той, которую осуществляет РАО «Газпром», так как содержит не вертикальную, а горизонтальную интеграцию (обе компании производили однородную продукцию, функции их снабженческо-сбытовых подразделений схожи). Это значит, что данное объединение приведет к оптимизации организационной структуры и к значительному сокращению числа занятых

работников, выполняющих дублирующие функции. Как правило, процесс слияния в данной отрасли занимает 12–18 месяцев. Причем антимонопольный комитет США (Федеральная Торговая Комиссия) при одобрении слияния всегда выдвигает определенные условия, требующие уступок со стороны компаний. Так, «Эксон/Мобил» вынуждены были продать свои АЗС, в частности, 1700 из них – «Госко Корп.», а «Би Пи Амоко/АРКО» в свое время обязали реализовать существенную часть нефтяных месторождений «АРКО» на Аляске компании «Филипс Петролеум».

В России зарубежные нефтяные компании действуют в следующих направлениях:

- нефтяные проекты, разрабатываемые на условиях соглашений о разделе продукции;
- продвижение на региональных рынках ГСМ, организация системы дистрибьюторов своей продукции и сети автозаправочных станций;
- заключение стратегических соглашений с наиболее крупными российскими нефтяными корпорациями.

Диапазон централизации универсального типа весьма широк. В настоящее время важное значение имеет развитие интернета, мобильных средств связи, которые также подвержены процессам централизации производства. Если в недавнем прошлом субъекты сферы массовой коммуникации (производители вычислительной техники, программного обеспечения, медиа-холдинги, информационные агентства) функционировали автономно, то по мере развития технологии появилась тенденция к их объединению, принявшая вскоре лавинообразный характер (слияния и поглощения выражаются в десятках миллиардов долларов ежемесячно). С появлением интернета и проникновением его в жизнь общества централизация средств массовой коммуникации перешла в иную качественную фазу.

Некоторое время назад инвесторы делали крупные вложения в интернет-компании. Однако большинство предприятий электронного бизнеса не обеспечивали текущий доход своим акционерам, ибо все их средства (собственные и заемные) направлялись на инвестирование. Чем оно больше, тем лучше были их перспективы. Спецификой данного вида бизнеса было то, что при выборе интернет-компании для инвестирования традиционные методы оценки абсолютно неприемлемы (материальных активов практически нет, прибыль также отсутствует). В связи с этим за основу брались такие показатели, как число пользователей (подписчиков), рыночная стоимость, доля рынка. В то же время интернет-компании были хорошо защищены от захвата представителями реального бизнеса в силу своей высокой рыночной стоимости, приближающейся к капитализации крупных мировых производителей. В определенный момент времени такая «перегретость» данного вида бизнеса на фондовом рынке, переоценка перспектив получения дохода даже привела к кризису и банкротству ряда компаний. В то же время оставшиеся фирмы стали интенсивно поглощать друг друга, что было возможно благодаря высокой мобильности этой сферы: если налажен виртуальный бизнес в какой-то одной области, то требуются минимальные капиталовложения, чтобы добавить новую группу товаров или услуг.

Дальнейшему развитию централизации производства в данной отрасли способствует введение единого цифрового стандарта, унифицирующего формы передачи информации. Процессы развития высоких технологий и централизации электронного бизнеса активно распространяются во всем мире, Россия также постепенно проникает в эту сферу. Широкую известность приобрел долгосрочный договор между «Ай Би Эм» и «Газпромом» с целью создания единой сети, связывающей эту российскую компанию с международным информационным центром газовой промышленности посредством интернета. Совместно с «Ай Би Эм» «Газпром» также будет развивать в пределах России информационную сеть, соединяющую его научно-исследовательские центры, предприятия и партнеров в единую информационную систему.

В то же время мы вынуждены признать, что российский рынок телекоммуникаций и связи пока мало привлекает крупные компании мирового масштаба. Поэтому его формированием занимаются неизвестные венчурные инвестиционные компании, готовые вкладывать средства в рискованные, но очень доходные российские проекты. Например, одна из наиболее успешных российских компаний «Билайн» создавалась при участии малоизвестно семейной американской фирмы «Эф Джи Ай Уэрлес».

При переносе прогрессивных идей на российскую почву возникает ряд проблем, а именно: несовершенство законодательной базы (например, при налогообложении виртуальных сделок), слабая инфраструктура связи и телекоммуникаций, их низкое качество, отсутствие доверия к электронным средствам платежа у большинства населения и банков. Интернет-бизнес в России находится на начальной стадии развития, нуждается в значительных инвестициях и высококвалифицированных кадрах.

Интенсивно развиваются процессы централизации в сфере страхования. В современной экономике заметно повысилась активность участников страхового бизнеса. Они не только объединяются в рамках своей отрасли, но и проникают в другие финансовые сферы, в частности, в банковский бизнес. Причины такого поведения весьма типичны: необходимость дальнейшего роста, возможность обслуживать многонациональную базу клиентов, желание устоять в конкурентной изменчивой среде. Банки отнеслись к подобной инициативе страховых компаний резко отрицательно, более того, они намерены в ближайшее время нанести ответный удар и проникнуть на рынок страхования. Следует заметить, что мнения критиков об этих событиях разделились: одни считают, что концентрация всех банковских и парабанковских услуг привлекательна для клиентов, так как дает возможность застраховаться, получить кредит, купить ценные бумаги в одном месте. Другие же полагают, что для того, чтобы финансовый рынок эффективно функционировал, его агенты должны быть узкоспециализированными и, следовательно, разнопрофильным компаниям сливаться не следует. Не все утверждения столь категоричны. Например, предлагается создать некий альянс-мультибанк со встроенным страховым подразделением. Такой альянс может стать прогрессивным элементом современной экономической системы: его участники владеют собственностью друг друга, действуя на основе соглашений о сотрудничестве или функционируя в форме совместного предприятия. Если же речь зашла о слиянии, необходимо сочетать элементы

консолидации. К примеру, специалисты по слияниям прогнозируют хороший синергетический эффект при объединении банка и компании по страхованию жизни с ежегодными выплатами или по автомобильному страхованию, тогда как объединение банка и фирмы по страхованию имущества (здоровья) не так перспективно, потому что в последней норма прибыли очень низкая. Известно также, что многие страховые компании используют неформальные сети агентов-брокеров, что весьма привлекательно для банков в плане выхода на новые географические рынки. В свою очередь многие страховщики с удовольствием получили бы доступ к базе данных банков с детальной информацией о поведении, заработной плате и сбережениях клиентов. Компания, знающая полную финансовую характеристику клиента, может принимать взвешенные решения при выстраивании линии поведения с ним. Успешным примером функционирования на диверсифицированном финансовом рынке является «Американ Экспресс» и «Лоуренс Стерн» [8]. В России также предпринимаются попытки создания парабанковских институтов и расширения перечня предлагаемых банковских продуктов. Так, «Альфа-банк» начал активно скупать страховые компании: первым за 6 млн. долл. было куплено «Восточно-Европейское страховое агентство» (второй по величине страховщик в России). Компанию переименовали в «Альфа-страхование», она провела массивную рекламную кампанию и укрепила свои позиции на рынке, собрав 19.7 млрд. рублей премии. Далее, «Альфа-банк» приобрел 100% акций ООО «Центральное агентство «Веста» по номинальной стоимости 4.2 млн. руб. Другой пример – финансовая группа «Никойл» объявила о двух масштабных сделках: приобретении практически полного пакета акций крупной страховой компании России («Промышленной страховой компании») и 70% акций «Автобанка», имеющего развитую филиальную сеть. Складывающийся альянс означает, что в России появилась крупная универсальная корпорация, альянс-мультибанк.

Следующим объектом нашего изучения станет фармацевтическая отрасль. По оценкам специалистов, это одна из наиболее фрагментированных сфер бизнеса. В связи с этим множество компаний этой сферы в настоящий момент усиленно консолидируются. Мелкие и средние фармацевтические фирмы готовы обменять свою независимость на возможность стать подразделением крупной компании. Примечательно, что спрос на диетические препараты резко снизился, а на продукты биотехнологии резко возрос. Это сказывается на рынке слияний и поглощений: разработчики первого вида фармацевтики сокращают неприбыльные разработки или поглощаются в качестве универсальных подразделений фирмами с передовыми современными технологиями. В 1999 г. в результате приобретения компанией «Глаксо Уелком» фирмы «Смиф Клайм Бишам» за 76 млрд. долл. был создан самый крупный фармацевтический конгломерат «Глаксо-Смиф Клайм», контролирующий 7% мирового рынка [9]. Российским производителям фармацевтической продукции приходится выдерживать жесткую конкурентную борьбу с зарубежными компаниями. Среди крупнейших объединений данной отрасли в России можно назвать недавнее приобретение компанией «Ай Си Эн Фармасьютикалс» аптечной сети «Мультифарма» в Москве и Санкт-Петербурге (более 130 аптек и аптечных киосков). Следует заметить, что американская компания «Ай Си Эн» пришла на отечествен-

ный рынок в 1993 г. и сейчас около 80% ее продукции, реализуемой в России, производится здесь же. Марка «Мультифарма» принадлежала бельгийской фирме «Групп Мультифарма Си Эс», которая решила отказаться от бизнеса в России, так как считает, что произошло сокращение платежеспособного спроса. С другой стороны, у российских фармацевтических заводов, принадлежащих «Ай Си Эн», возникли проблемы со сбытовой сетью: отсутствие региональных дистрибьюторов, несвоевременная оплата поставляемой продукции и т. д. В связи с этим «Ай Си Эн» решила провести вертикальную интеграцию в прямом направлении. По всей видимости, будет изменено название сети, так как бренд «Мультифарма» принадлежит бельгийской компании. Наиболее вероятный вариант – «Ай Си Эн -Аптека». Причем, в отличие от развивающейся сети аптечных супермаркетов «36,6», принадлежащей компании «Время», «Ай Си Эн» не ставит продвижение бренда в основу маркетинговой стратегии.

Тенденции централизации производства коснулись и автомобильной промышленности. Здесь, как правило, стратегии укрупнения носят характер вертикальной интеграции и направлены на укрепление основного вида бизнеса и снижение издержек. За последнее десятилетие автомобильная промышленность стала тяготеть к олигополистической модели рынка: несколько крупнейших компаний, удовлетворяющих основной спрос на мировом рынке. При этом развернулась ожесточенная конкурентная борьба между мелкими и средними поставщиками деталей и комплектующих, фирмы стремились выйти на новые сверхмощности, сжать производственный цикл, создать более экономичный режим монтажа и сборки. В результате на автомобильном рынке образовалось небольшое количество крупных поставщиков комплектующих и деталей. Подобная централизация привела к тому, что образовавшиеся фирмы обладают достаточно крупными финансовыми средствами и могут их инвестировать в передовые технологии, например, в электронные компоненты, двигатели, навигационные системы, сенсоры, приборы ночного видения и т. д. (ежегодный прирост инвестиций в этой области составляет 25–30%). Например, компания «Ауди» половину всех своих ресурсов направляет на научные исследования по разработке новых моделей. Это одно из тех производств, где технология играет первостепенную роль, следовательно, цепочка: «инвестиции в НИОКР – централизация – новые научные разработки» замыкается. Укрупняются абсолютные показатели: если несколько лет назад компания с капитализацией в 500 млн. долл. считалась стабильной и имела долгосрочную перспективу, то сейчас 1 млрд. долл. считается необходимым стартовым капиталом, минимумом для функционирования в автомобильной отрасли. В условиях жесткой конкуренции ряд крупных известных компаний покинули эту сферу (например, «Ай Ти Ти Индастриз», «Юнайтед Технолджис»), а множество мелких и средних компаний объединили свои усилия либо занялись вспомогательным обслуживающим бизнесом в данной отрасли. Теперь это ремонтные и покрасочные мастерские, магазины запчастей, тюнинг-ателье и другие сервисные службы и даже фирмы, занимающиеся автострахованием. Некоторые компании предлагают полное обслуживание автомобиля – от его покупки до окончания срока эксплуатации (например, «Форд Мотор», «Дженерал Моторс»). В то же время специалисты считают весьма трудоемким одновременное сочетание производ-



ства, распространения и сервисного обслуживания автомобиля, то есть полную вертикальную интеграцию в рамках одного продукта. Отличительной чертой современной автомобильной промышленности является абсолютная подстройка под потребителя. Если раньше потребитель выбирал себе из предложенных автомобилей наиболее подходящий, то сейчас множество фирм проектируют и производят автомобили с заказанными характеристиками для каждого конкретного клиента, то есть абсолютно диверсифицируют свою продукцию. При недостаточной диверсификации возможно снижение риска посредством международной интеграции: если в одной стране та или иная марка автомобиля не пользуется спросом, то в другой стране она находит своего потребителя.

Рекордным за всю историю развития данной отрасли был 1998 г.: объявлено о 620 слияниях общей стоимостью 80.5 млрд. долл., в том числе знаменитое слияние «Крайслер Корп.» и «Даймлер-Бенц» стоимостью 40.5 млрд. долл. К числу глобальных интернациональных сделок можно отнести приобретение фирмой «Даймлер-Крайслер» японской фирмы «Мицубиси Моторс» за 2 млрд. долл.; альянс «Дженерал Моторс» и «Фиат», содержащий обмен 20% и 5% акций друг друга соответственно; заполнение ниши роскошных автомобилей в ассортименте моделей фирмы «Форд» посредством приобретения марки «Ленд Ровер» у «БМВ» за 3 млрд. долл. Последняя сделка является международной, поскольку другие марки компании «Форд» (Эксплорер, Навигатор и Экспедишн) приспособлены для североамериканских дорог и не подходят для экспорта [10]. С 2000 г. общая стоимость сделок начала снижаться, однако количество слияний и поглощений сокращалось меньшими темпами. Можно предположить, что крупные компании уже завершили процесс консолидации капиталов, в то время как имеется ряд мелких и средних фирм, которые готовы и востребованы для слияния. В России централизация производства в автомобильной промышленности имеет свою специфику. Так, практически не объединяются производители автомобилей и комплектующих. В то же время автомобильные заводы активно скупаются компаниями добывающих отраслей. Например, ОАО «Северсталь» приобрела контрольный пакет акций «Заволжского завода моторов», группа «Сибирский алюминий» – «Павловский автозавод». «Сибирский алюминий» также скупает акции второго по величине автопроизводителя России – «ГАЗа» и собирается поглотить «УралАЗ». Причины такого поведения металлургических компаний, на наш взгляд, следующие: во-первых, автозаводы являются потребителями основной продукции алюминиевых компаний (вертикальная интеграция вперед), а во-вторых, достигнув определенных размеров концентрации производства в своей отрасли, такие группы стремятся проникнуть на новые перспективные рынки (конгломеративная диверсификация).

Однако справедливости ради стоит заметить, что не во всех отраслях централизация производства происходит эффективно. Например, американские железнодорожные компании были настолько неуспешны в своих слияниях и поглощениях, что в 1999 г. Внешний транспортный совет США (ВТС) заморозил ряд проектов объединения до конца 2001 г. [11]. Поводом для принятия таких резких мер послужил поток критики со стороны клиентов о снижении качества обслуживания в крупных железнодорожных агентствах (например, в

объединении «Юнион Пасифик» и «Саузон Пасифик»). Исследование ВТС выяснило, что только 6 крупных американских и канадских железнодорожных компаний успешно прошли через процессы консолидации, однако даже они еще полностью не восстановились после череды слияний и поглощений. Будущие укрупнения в этой отрасли, по мнению специалистов, экономически необоснованны. Отраслевые комитеты и ряд сенаторов полностью согласны с мнением ВТС и даже собираются выдвинуть в Конгрессе идею о введении подобных ограничений в ряд других стратегически важных отраслей (например, нефтехимическую и агропромышленную). В защиту ВТС говорит тот факт, что запрет не касается мелких железнодорожных компаний и коротких путей сообщения. В России также идет дискуссия о реформировании железнодорожного транспорта посредством приватизации подвижного состава, создания множества частных железнодорожных компаний, то есть планируется децентрализовать отрасль. Тогда под контролем МПС, то есть государства, останутся непосредственно железнодорожные пути и вокзалы.

Масштабность процессов централизации производства в современных условиях приводит к появлению качественно новых структур и подразделений. Так, в крупных компаниях развитых стран уже существуют менеджеры или отделы по интеграции, слияниям и поглощениям, в чьи функции входит: поиск компаний для поглощения, их анализ, прохождение процессов слияния и постинтеграционная адаптация новой структуры. Появилось новое направление и в банковском кредитовании – так называемый кредит под поглощение. Специальная группа банковских работников изучает финансовое положение клиента, его перспективы, стратегические возможности для открытия кредитной линии под слияние (так называемое LBO-кредитование). Например, Банк оф Америка, помимо изучения корпоративного и финансового состояния своих клиентов, предоставляет услуги анализа и оценки компании с выдачей прогнозов их дальнейшей интеграции. В компаниях же существуют группы менеджеров, которые изучают условия и принципы данного кредитования в различных финансовых структурах.

Создаются даже специальные агентства, занимающиеся реализацией готовых компаний (аналогично компаниям по купле-продаже недвижимости). Они выставляют компании на продажу, ищут покупателя. При этом регулярно оценивается состояние продаваемого объекта, пересматриваются его возможности и перспективы объединения, развития. Минимальный срок продажи компании 7 недель, максимальный – 6 лет, а в среднем этот процесс занимает 2.5–3 года.

Централизация производства в современной экономике имеет ряд особенностей, не присущих ей ранее. Одной из них является универсальный (многоотраслевой и разновеликий) характер. Другой – крупномасштабность, то есть значительные объемы и количество слияний и поглощений с тенденцией к сокращению среднего размера сделки в силу завершения консолидации крупных капиталов и начала интенсивной централизации мелких и средних предприятий. В России централизация производства имеет свою специфику: ее универсальность еще не так очевидна, горизонтальные объединения равных отечественных компаний не часты. Практика показывает, что чаще имеют место поглощения крупными интегрированными бизнес-группами мелких и средних

компаний, производящих сопутствующую (вертикальная интеграция) или несхожую (конгломеративная диверсификация) продукцию, либо поглощения зарубежными (интернациональными) корпорациями одноотраслевых российских компаний (горизонтальная интеграция). Однако это не опровергает объективного характера централизации производства, а является показателем многогранности содержания этой экономической категории. Понятие «централизация производства» расширяется и усложняется. Следовательно, дальнейшее развитие процесса централизации производства выявит новые его характеристики и особенности. В то же время данные особенности обуславливают появление и развитие новых, а также углубление старых противоречий, требующих поиска решений.

### Summary

*D.Kh. Gallyamova. Business centralization processes in modern economy.*

This article presents characteristic of enlargement processes in modern economy. Centralization of business is wide-spread nowadays. Practice shows, that large mergers and acquisitions of different industries and sizes cease to be extraordinary in a world. This article consists of industrial centralization's analyses. We've proved that increasing processes are universal, and researched a range of examples in Russian and world economy. Also this article concerns characteristic features of Russian centralization and shows its outlook prospects.

### Литература

1. Дранкина Е.А. «Резиновый» круг замкнулся // Эксперт. – 1999. – № 31. – С. 16.
2. Дранкина Е.А. Крекинг горячих монстров // Эксперт. – 2000. – № 1–2. – С. 54.
3. Привалов А.Н. Неравная борьба // Эксперт. – 2000. – № 7. – С. 14.
4. Власов П.В. Уполномоченные по делам Содружества // Эксперт. – 2000. – № 11. – С. 26.
5. Дранкина Е.А. Под обломками госнефти // Эксперт. – 2000. – № 21. – С. 22.
6. Сиваков Д.М. Жертва «Газпрома» // Эксперт. – 2001. – № 28. – С. 24.
7. Санага Я.И. Новая жизнь Standard Oil // Эксперт. – 1999. – № 46. – С. 30.
8. Harrison J. Insurance operations in the new world order of financial services // Mergers and Acquisitions J. – 2000. – No 4. – P. 19.
9. More Megadeals loom in the drug industry // Mergers and Acquisitions J. – 2000. – No 4. – P. 10.
10. A top-to-bottom consolidation push // Mergers and Acquisitions J. – 1999. – No 11–12. – P. 27.
11. U.S. Agency applies brakes to rail mergers // Mergers and Acquisitions J. – 2000. – No 5. – P. 14.

Поступила в редакцию  
19.10.05

---

**Галлямова Динара Хамитовна** – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики Казанского государственного университета.  
E-mail: [Dinara.Gallyamova@ksu.ru](mailto:Dinara.Gallyamova@ksu.ru)