

Б. МИЛЬНЕР,
доктор экономических наук,
первый заместитель директора ИЭ РАН

КРУПНЫЕ СТРУКТУРЫ – “ЛОКОМОТИВЫ” ЭКОНОМИКИ

(о книге Ю. Якутина “Интегрированные
корпоративные структуры: развитие
и эффективность”*)

Интеграция промышленных предприятий и образование современных структур корпоративного типа – одна из важнейших тенденций развития организации и управления в XX в. Рыночная экономика вызвала к жизни огромное разнообразие институциональных форм, в которых реализуются процессы промышленного производства. Динамичное развитие вертикально интегрированных компаний и демонстрируемая многими из них на протяжении десятилетий живучесть объясняются прежде всего их более высокой эффективностью по сравнению с неинтегрированными фирмами.

Стремление снизить издержки производства, распределения и сбыта продукции и посредством этого добиться увеличения прибыли и отдачи от инвестиций и усилить свои конкурентные позиции чаще всего и определяло курс фирмы на вертикальную интеграцию. Применительно же к России появление крупных интегрированных структур в промышленности нельзя связывать только с рыночной самоорганизацией в переходный период российской экономики – с 90-ми годами XX века. Определенный позитивный опыт был накоплен в предыдущие три десятилетия, в период разнообразных поисков, которые велись еще в рамках централизованной плановой системы хозяйства. В этой связи можно вспомнить крупномасштабную практику образования производственных, торгово-производственных, научно-производственных объединений, агропромышленных комплексов, государственных производственных объединений.

В условиях активного становления новых корпоративных структур в России практическое значение имеют анализ и исследование того, насколько интеграция банковского, промышленного и нередко торгового капитала позволяет ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, сократить издержки, рационализировать структуру совокупного капитала. Применительно к интегрированным хозяйствующим субъектам особый интерес представляют механизмы организации и координации производственно-хозяйственной деятельности для выполнения совместных научно-технических и производственных программ, углубления специализации и развития кооперационных связей. Все эти обстоятельства определяют большой интерес к рассматриваемой монографии Ю. Якутина.

* Якутин Ю.В. *Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность*. М.: ЗАО «Издательский дом “Экономическая газета”», 1999.

В условиях активного становления корпоративных структур особое значение имеют предметный анализ всех этапов формирования и функционирования новых субъектов хозяйствования именно в той экономической среде, которая была характерна для России 90-х годов, рассмотрение комплекса методических вопросов создания механизма жизнедеятельности объединенных структур и реальных изменений в управлении. Главное здесь – детальный разбор конкретного опыта формирования, становления и функционирования интегрированных корпоративных структур, в первую очередь финансово-промышленных групп. Достаточно назвать рассмотренные автором корпоративные структуры: отраслевые – ЛУКойл, “Татнефть”, “Роснефть”, “Рефсервис”, “Трехгорка”, “Интербаренц”; региональные – “Магаданзолото”, “Уральские заводы”; транснациональные – “Нижегородские автомобили” и др.

Характерно, что тщательный и развернутый анализ проводится на основе комплексного исследования эффективности интеграционных процессов, апробированных на примерах значительной части российских корпоративных звеньев. Используемая методика охватывает принципы анализа структур – программные вопросы, экспертные оценки, количественный анализ уровня интеграции, инструментарий статистического анализа и др. Заметным продвижением в осмыслении и методической разработке инструментария оценки эффективности корпоративных структур можно считать предложенную Ю. Якутиным типологию, группирующую структуры вокруг взаимосвязанных признаков: целесообразность создания; взаимоучастие в капитале; роль государства в их образовании; ориентация на конечный результат; ресурсное обеспечение; наличие лидирующих предприятий; степень консолидации имущества; степень интеграции управления. Интересны предлагаемые приемы (набор коэффициентов), позволяющие количественно оценивать уровни интеграции (с. 61–63).

От опубликованных ранее исследований, посвященных или общим тенденциям и условиям формирования ФПГ, или оценке первых результатов их работы, книгу Ю. Якутина отличает широкий охват практически всех основных аспектов образования и дееспособности корпоративных звеньев в экономике России. Наиболее ценной все-таки является “анатомия” новых структур с позиции всего комплекса критериев, ориентированных на успехи корпораций в конкурентной борьбе, достижение стабильности и наращивания производства, усиление контроля над рыночной ситуацией в условиях растущего динамизма экономических процессов. Автор стремится в своем анализе дойти до конкретных организационных и экономических механизмов на разных уровнях и в разных блоках интегрированной корпоративной структуры (с. 44–54). Именно такой подход дает ключ как к пониманию, так и к совершенствованию методов корпоративного управления.

Ознакомление с книгой Ю. Якутина позволяет обсудить ряд общих вопросов развития корпоративного звена, особенно в свете всего комплекса мер по преодолению глубокого экономического кризиса, в частности, в российской экономике. Изменения в организации и методах функционирования предприятий обусловлены процессами приватизации собственности и сдвигами в системе управления. Хозяйственное управ-

ление отделилось от управления административного, а контроль за выполнением основных функций перешел от государственных органов к руководству предприятий. Вот почему формирование и укрепление интегрированных корпоративных структур, консолидирующих материальные ресурсы и производственный капитал разных компаний, представляют собой объективную тенденцию развития экономики (с. 54–65).

Хотелось бы поддержать четкую позицию автора и по вопросу приоритетов развития крупного и мелкого производств. Весь материал книги основывается на принципиальном положении о том, что неправомерно отдавать предпочтение стимулированию лишь мелкого и среднего бизнеса и проводить линию на дробление хотя и крупных, но единых хозяйственных комплексов. Вместе с тем крупные интегрированные структуры отнюдь не являются антагонистами мелкого и среднего бизнеса. Они вовлекают его в орбиту своего влияния и могут стать для него надежными проводниками государственной экономической политики. Разумеется, при этом речь идет о промышленных группах, создаваемых в результате объективных интеграционных процессов, а не формального объединения предприятий, искусственно форсируемого исполнительными органами власти.

Ю. Якутин резко и недвусмысленно выступает против точки зрения, согласно которой в ходе приватизации необходимо разукрупнять промышленные гиганты, научно-производственные комплексы, проводить “тестирование” на самостоятельную выживаемость в условиях рыночной конкуренции и только после этого осуществлять финансово-промышленную интеграцию с переливом ресурсов в “точки роста”. Нельзя не согласиться с ним в том, что процессы формирования интегрированных структур в зависимости от конкретных условий охватывают не только крупные, но и средние предприятия, банки, объекты разных отраслей и секторов экономики, могут иметь региональные, федеральные и транснациональные масштабы (с. 283–292).

Независимо от избранных организационных форм общими задачами интегрированных корпоративных структур и вместе с тем критериями их эффективности должны быть: концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики; обеспечение финансовыми ресурсами сферы промышленных НИОКР; ускорение научно-технического прогресса; повышение экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции отечественных предприятий; содействие демонополизации рынков продукции промышленного комплекса; осуществление прогрессивных структурных изменений в промышленности; формирование рациональных технологических и кооперационных связей; развитие конкурентной экономической среды.

Значимость этих положений и соблюдение необходимого баланса интересов всех участников корпоративной хозяйственной деятельности требуют достижения определенности в приоритетах государственной поддержки и государственного регулирования интегрированных структур. К объектам государственного регулирования, как считает автор, необходимо отнести прежде всего те корпорации, финансовые результаты которых определяются их возможностью потреблять государственные сырьевые ресурсы. Сегодняшняя хозяйствен-

ная практика изобилует примерами того, как приватизированные объединения, работающие на ликвидном экспортном сырье (газ, нефть, лес, руда, рыба, морепродукты), пользуясь слабостью института государственных представителей, реализуют широкий спектр приемов далеко не всегда корректного маневрирования финансовыми потоками. Тем самым нарушается естественный для цивилизованной экономики баланс коммерческих и общегосударственных интересов.

В отношении крупных корпораций, которые потребляют стратегически важные виды природных ресурсов и продукция которых пользуется экспортным спросом, система государственного регулирования может включать: а) регламентацию недопустимости или введение жестких правил обоснования прецедентов продажи государственных ресурсов за рубеж по явно заниженным ценам; б) выдачу квот на потребление государственных ресурсов и соответствующие экспортные поставки на конкурсной основе только тем корпорациям, которые предоставляют реальные гарантии (в виде залога ликвидного имущества, обязательств первоклассных банков и т.п.) своевременной и полной уплаты налогов в бюджеты всех уровней (с. 288–289).

По мнению Ю. Якутина, создание действенной системы государственного регулирования стратегически значимых сырьевых корпораций может эффективно блокировать тенденцию работы сырьевого бизнеса на самого себя. Одновременно эта система вполне в состоянии создать дополнительные ресурсные возможности для прямого стимулирования наукоемких и высокотехнологичных промышленных корпораций в тех сферах, где рыночные мотивации объективно ограничены (например, в авиакосмическом комплексе).

Разумеется, не вся корпоративная сфера должна быть охвачена особыми механизмами государственного регулирования или государственной поддержки. Большинство крупных корпоративных структур (равно как и средний, и малый бизнес) должны работать в соответствии с установленными государством общими нормами хозяйственного права, обеспечивая самофинансирование своего развития или свертывание направлений неэффективной деятельности.

В свете основных задач крупных промышленных образований заслуживает внимания вопрос о приоритете наукоемких производств, рассмотренный в книге достаточно полно и обстоятельно, вплоть до проектирования и инвестирования наукоемких корпораций, организации производства наукоемкой продукции с внедрением инженерной, инженерно-маркетинговой и инновационной моделей. Стратегическое значение такого подхода к формированию промышленной политики корпораций трудно переоценить. Накопленный в России научно-технический потенциал, колоссальные творческие возможности интеллектуальных ресурсов, ценные результаты деятельности современных научных школ, институтов и организаций уже сегодня следует ориентировать на отечественные и мировые рынки наукоемкой продукции. Нет никаких сомнений в том, что их коммерческое использование – один из реальных “локомотивов” экономического роста.

Представляется весьма полезным поддержать многие практически значимые предложения автора, касающиеся конкретных меропр-

ятий корпоративного управления в инновационной сфере. Речь идет в первую очередь о защите всех созданных коммерчески ценных технических, организационных и экономических решений, о проведении постоянных патентных исследований в направлениях, сопряженных с номенклатурой основной товарной продукции (с. 109–129). Важно организовать совместную деятельность маркетологов, патентоведов и разработчиков по созданию научных заделов для обеспечения быстрого расширения или стабилизации своих позиций на рынке. Автор ставит также вопрос о формировании надежной контрактной системы отношений с сотрудниками и партнерами корпорации по бизнесу для сохранения и поддержания коммерческих преимуществ, связанных с использованием нематериальных активов. В книге предложен и достаточно широкий круг мер макроэкономического регулирования (налоговое обложение, таможенные пошлины, преференции и проч.). Создается впечатление о комплексном, системном характере всего набора обосновываемых автором мер, отличающегося достаточной полнотой и реалистичностью (с. 138–148).

Рассмотрение различных аспектов функционирования действующих финансово-промышленных групп тем не менее дает автору основание считать, что большинство из них пока еще работают неэффективно. Многие ФПГ нельзя признать устойчивыми, они до сих пор не смогли выработать собственную стратегию, занять место на рынке. Их создание не всегда происходит с рыночной точки зрения рационально, часто оно определяется личными связями и установившимися контактами, а не оптимизацией получения прибыли (с. 150–200).

Российским ФПГ предстоит большая работа, прежде чем они смогут решать возложенные на них задачи. Деятельность многих из них носит переходный характер, они еще не сумели согласовать текущие интересы и долгосрочные приоритеты. Несмотря на то что ядро как индустриальных, так и региональных финансово-промышленных групп составляют крупные производственно-технологические комплексы со сложившейся четкой вертикальной интеграцией производства, собственных средств для пополнения капитала предприятия, как правило, не имеют. Необходимые средства могут предоставить финансово-кредитные институты, в первую очередь коммерческие банки, способные аккумулировать крупные суммы и направлять их на финансирование инвестиционных проектов. Однако ни в одной ФПГ внутренний финансовый институт не играет надлежащей роли и не нацелен на долгосрочные инвестиции. Проблема взаимоотношений с финансовым институтом в финансово-промышленной группе является ключевой, поскольку она может существовать в своем качестве только в том случае, если в нее входит эффективно работающий финансовый институт (с. 200–213).

Неотложного решения требуют вопросы правового обеспечения деятельности интегрированных корпоративных структур, совершенствования законодательной и нормативной базы функционирования промышленных и промышленно-финансовых корпораций различного вида. Например, действующая в рамках СНГ Конвенция о транснациональных корпорациях пока не в полной мере увязана с российски-

ми законами об акционерных обществах и финансово-промышленных группах. Назрела необходимость принятия специального законодательства о холдингах. Целесообразной мерой государственного регулирования промышленного развития является введение государственного реестра корпоративных структур по объемам деятельности и стратегической значимости, подлежащих мониторингу федеральных органов.

При обсуждении вопросов создания и укрепления корпоративного звена нередко основной акцент делается на организационно-управленческом аспекте проблемы. На втором плане как бы остаются экономическое поведение интегрированных структур в целом и их организационных звеньев, перенесение рыночных отношений, потенциала предпринимательской активности во внутреннюю сферу компаний (“внутренние рынки”). Автономные “внутренние предприятия”, какими становятся не только отдельно взятые компании, но и линейные, функциональные, маркетинговые и иные структуры, имеют возможность покупать и продавать товары и услуги, участвуя во внутрифирменном и межфирменном взаимодействии. Всей системой хозяйственных отношений внутренней экономике интегрированных структур придается рыночный характер. Это, в свою очередь, вызывает необходимость создания стратегических альянсов, совместного использования технологий и решения общих проблем. Подразделения, имеющие экономическую свободу внутри крупных предприятий, оперативнее могут проводить изменения в процессах производства, в предоставлении услуг, в системе отношений с потребителями.

Движение к разнообразным и полноправным, более гибким образованиям (в рамках интеграционных процессов), напоминающим, скорее, сети, чем традиционные управленческие “пирамиды”, вызывает к жизни новый тип структур – сетевые организации. Они представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами, системой заказов на поставку продукции и развитием гибких взаимоотношений с другими фирмами на базе использования современных информационных технологий.

Уже сегодня появляются прообразы интегрированных структур будущего, которые в ближайшие годы будут распространяться в различных сферах экономики и координировать, согласовывать, увязывать хозяйственную деятельность в крупных масштабах и на глобальном уровне. Однако “вырастают” эти структуры из современных корпораций, образованию, укреплению и эффективной деятельности которых посвящена монография Ю. Якутина.

Высокий теоретический уровень основных положений книги и предлагаемых в ней обобщений, прикладное значение аналитического материала, методических разработок, выводов и рекомендаций позволяют утверждать, что автор внес существенный вклад в исследование актуальных проблем корпоративной организации и управления российской промышленностью.