

УДК 334.758.4

Ретроспективный анализ и современные проблемы возникновения и функционирования интегрированных структур

**Хайруллин А.Н.**Аспирант, ассистент кафедры общего менеджмента
Казанского (Приволжского) федерального университета

В статье рассматриваются предпосылки возникновения интегрированных структур и этапы их эволюции. Приводится сравнение отечественного и зарубежного опыта экономической интеграции.

Ключевые слова: горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, холдинги, конгломераты.

Объективные экономические тенденции, характеризующиеся глобализационными процессами, укрупнением бизнеса на уровне стран, отраслей, регионов имеют на современном этапе вполне конкретные логические предпосылки – опыт развитых стран показал, что на современном рынке паритетно конкурировать могут, как правило, только крупные компании. Интеграционные преобразования и ведение совместного бизнеса имеют ряд серьезных преимуществ для хозяйствующих субъектов. Данная проблема является также значимой для развития промышленности (и экономики в целом) Российской Федерации, актуализирующейся планируемым в скором времени вхождением в ВТО. Диверсификация, концентрация и специализация на основе интегративного роста становятся практически основными альтернативами стратегии перспективного развития промышленных предприятий. Крупные компании стремятся изыскивать дополнительные источники расширения и повышения эффективности своей деятельности, одним из наиболее действенных способов является слияние и поглощение компаний.

Необходимо отметить, что наряду с очевидностью для абсолютного большинства ученых преимуществ (а также некоторых недостатков) ведения совместного бизнеса интересным полем для исследования является вопрос исторических предпосылок и институциональных условий возникновения, функционирования и распада тех или иных форм интегрированных образований. Ретроспективный анализ позволит лучше понять логику появления интегрированных структур, рассмотреть объективные условия соответствующего этапа экономического

развития, роль и воздействие института государства на подобные экономические образования, а также, что самое главное, попытаться определить дальнейшее направление развития крупных объединенных компаний и оказывать непосредственное воздействие на данный процесс.

Зарубежный опыт и, в первую очередь, развитие экономики США, по понятным причинам, представляется возможным проследить на более ранних этапах, чем отечественный, в связи с чем, анализ целесообразно начать именно с рассмотрения американской практики экономической интеграции, в которой к тому же можно выделить вполне конкретные стадии («волны»):

– конец XIX – начало XX века (до 1904 г.) характеризовался огромными темпами роста экономики и, в частности, таких новых в то время отраслей, как тяжелая промышленность. Очевидно, что развитие новых энергоемких отраслей спровоцировало быстрорастущие издержки использования энергоносителей (в основном это было вызвано ростом стоимости угля). Вполне логично, многие корпорации стали задумываться над проблемой увеличения масштабов своей деятельности, которая могла бы помочь им сократить средние издержки производства продукции, а сделать это можно было при помощи проведения слияний с родственными компаниями. Таким образом, основным инструментом данной «волны» стали горизонтальные слияния. Также стали появляться предприятия, которые можно считать предшественниками современных вертикально-интегрированных корпораций. Помимо желания добиться экономии издержек от увеличения масштабов де-

тельности, эта «волна» во многом была инициирована стремлением американских корпораций трансформироваться из региональных в национальные компании, так как законченная к тому моменту трансконтинентальная железная дорога значительно повысила мобильность ресурсного рынка. Данная тенденция пошла на спад одновременно с падением темпов развития экономики, к тому же многие проведенные корпорациями слияния не оправдали возложенных на них надежд.

– 1916-1929 гг. В отличие от предыдущей «волны» в этой принимали участие уже не только корпорации, принадлежащие тяжелой промышленности, но и корпорации, принадлежащие пищевой, химической и угледобывающей отраслям. Основной целью участвующих в ней корпораций были усиление монополистической силы и расширение сегмента своего рынка. Как и ранее, основными инструментами были вертикальные и горизонтальные слияния. Среди мотивов этой волны слияний чаще всего приводятся серьезные изменения, произошедшие в 20-х гг. в системе коммуникаций, транспорта и технологии многих индустрий США. Следует отметить 2 важных момента: именно в этой «волне» впервые приняли участие финансовые институты, а также государство стало оказывать заметное влияние через антимонопольное регулирование, что приводит уже к господству не монополии, а олигополии, т.е. к доминированию небольшого числа крупнейших фирм. В большей степени стали характерны вертикальные слияния и диверсификация. Цель – стремление занять доминирующую позицию на рынке, контроль всего производственного цикла.

– 1930-1960-е гг. Данный этап некоторыми исследователями характеризуется определенным «затишьем» на рынке корпоративного контроля. Термин «затишье» не означает полного отсутствия сделок слияний и поглощений, а лишь характеризует существенно меньшее их количество. Причиной тому стало жесткое антимонопольное законодательство, которое ограничило горизонтальную и вертикальную интеграцию. Последствия данной политики стали проявляться на следующем этапе.

– 1965-1970-е гг. Для этого этапа характерен всплеск слияний фирм, занятых в разных видах бизнеса, т.е. слияний конгломератного типа. Цель – расширение портфеля предлагаемой продукции. Объединение не связанных производственной цепью или не ограниченных рамками одной отрасли предприятий позволяло в то же время «обходить» рамки антимонопольного законодательства.

– 1980-е гг. На фоне постепенного, но уверенного экономического подъема предшествующих 5-ти лет, а также появления и легализации новых технологий рынка корпоративного контроля – жестких поглощений и выкупов долговым финансированием – разразилась новая волна слияний, в которой ис-

пользовались все известные типы сделок. Причиной тому наряду с аккумулярованием американскими корпорациями огромных потоков денежных средств и ростом капитализации фондового рынка стала отмена многих антимонопольных ограничений. Также данный этап характеризуется появлением т.н. «охотников за корпорациями», которые распродавали купленные активы по частям, по сути, находя для них более эффективных собственников. Эта волна слияний затронула практически все индустрии экономики. В этот период удельный вес слияний конгломератного типа сократился. Более того, создание новых объединений сопровождалось разрушением ранее созданных конгломератов. Заметной становится тенденция враждебных поглощений. Учитывая смягчение антимонопольной политики, в этот период наиболее распространены горизонтальные слияния. Стратегические поглощения сфокусированы на основном бизнесе, поиске новых потенциалов синергии.

– вторая половина 1990-х – н.в. характеризуется как качественно новый этап, где основными действующими субъектами выступают открытые корпорации, соответственно, возрастает роль рыночных оценок акций и уровня корпоративного управления компании. Появляются профессиональные институциональные инвесторы (например, фонды). Получила дальнейшее развитие тенденция к специализации или «фокусированию» хозяйственной деятельности высокодиверсифицированных компаний.

Европейский (и японский) опыт функционирования интегрированных структур в XX веке принято рассматривать в условиях реализации т.н. германо-японской модели корпоративного управления и гораздо более мягкого антимонопольного законодательства. Первый фактор характеризуется как менее развитым фондовым рынком, так и относительно небольшим числом крупных корпораций и их собственников, в том числе, зачастую, банковских структур в качестве центрального звена группы. Второй определяет более лояльный подход государства к созданию интегрированных структур и высоких показателей концентрации в отраслях. Последнее объясняется тем, что европейская и японская экономики вступали в современный этап развития при наличии реальных угроз со стороны быстроразвивающейся заокеанской экономики, и был выбран курс на определенные «уступки» в антимонопольной политике и некоторый уровень протекционизма, что в принципе оправдало себя. Укрупненно выделяют 2 значимых этапа: 1940-е гг., характеризующиеся как волна национализации корпоративного сектора, и 1970-1980-е гг., когда в Великобритании, Франции, Италии и других странах пошел обратный процесс – приватизация. Отличительный признак – сохранение концентрированного капитала как гаранта стабильности системы владения. Также европейс-

ким холдингам характерна (в силу меньшей значимости фондового рынка и, соответственно, рыночных оценок) ориентация на реализацию достаточно долгосрочных проектов даже с потерей в текущей рентабельности, что было бы нежелательно в американской модели.

При анализе отечественного опыта возникновения и функционирования крупных экономических субъектов многие исследователи ограничиваются кратким упоминанием советского периода экономики и утверждением, что отсутствовал сам предмет корпоративных отношений ввиду полного участия государства в собственности и деятельности предприятий. Упускается из внимания факт, что к началу XX века Российская Империя была экономически развита и имела серьезный вес на международной арене. Данный этап характеризуется передовыми тенденциями в корпоративном секторе: развивались синдикаты, картельные компании и уже происходило сращивание промышленного и финансового капитала (ФПГ), были сильно концентрированы добывающие отрасли и металлообработка, началась интеграция банковского сектора. Таким образом, еще раз подтверждается факт, что укрупнение корпоративного сектора исторически происходило в периоды экономического роста и относительно меньшего вмешательства государства.

Достаточно полезным в целях данного исследования представляется обзор советского этапа, т.к. общепризнано, что начальный этап рыночной экономики РФ «построен на остатках» экономики СССР. Командно-административный период с 1917 г. характеризуется тем, что индустриальное развитие осуществлялось на основе госсектора с планово-централизованной системой управления, свободный фондовый рынок отсутствовал, экономика характеризовалась закрытым характером («замкнутой» ориентацией производственных взаимосвязей). Образование и функционирование крупных, зачастую гигантских, предприятий объяснялось тем, что управление подобными структурами было более целесообразно и удобно при наличии безальтернативных административных рычагов в виде директив, декретов и прочего. Другим фактором было отраслевое управление промышленностью, позволявшее настраивать долгосрочные устойчивые производственные взаимосвязи в рамках и между отраслями. Также по Наркоматам (подобие отраслевых министерств), а не по регионам распределялись ресурсы, в том числе импортные. Регионы же, в свою очередь, дублировали у себя предприятия жизнеобеспечивающих отраслей, такие как ТЭК, строительство, легкая и пищевая промышленность, ремонтные предприятия, хотя эта модель все же была более характерна для восточных регионов. Серьезные коррективы внесла Великая Отечественная война, потребовавшая не только резкого эконо-

мического роста, но и изменения территориального размещения производства. Как раз в связи с эвакуацией и перебазируванием промышленности происходили некоторые интеграционные процессы. Многие предприятия дробились и входили по частям в состав родственных предприятий, что говорит о признаках горизонтальной интеграции; сильно проявилась линия к завершению внутривозовского производственного цикла, что наряду с существованием на тот момент значительного количества универсальных заводов-городов можно отнести к вертикальному типу. Несвязанный (конгломеративный) тип не нашел широкого распространения.

Интересен краткосрочный этап 1957-1965 гг., когда по инициативе Н.С. Хрущева отменили ведомственное подчинение предприятий и отдали их в ведение регионов под руководство Совнархозов (существовавших, кстати, и в 1917-1932 гг.), местных органов управления промышленностью и строительством. Предполагалось, что ресурсы будут распределяться рациональнее, и все возникающие проблемы будут решаться быстрее. Министерства за ненадобностью ликвидировались и были преобразованы в комитеты с функцией технического контроля над предприятиями, главным органом управления помимо правительства стал Госплан СССР. Идея совнархозов себя не оправдала. В стране начали нарушаться давно сложившиеся отраслевые и межотраслевые связи предприятий различных регионов, появились большие диспропорции в развитии народного хозяйства. В октябре 1965 г. были вновь образованы отраслевые министерства, ликвидированные семью годами раньше. Далее последовал длительный этап без масштабных изменений интеграционного характера, который закончился с распадом СССР и повторением в начале 1990-х ошибок советского периода в виде сокращения отраслевого управления промышленностью. Вместе с этим последовали такие болезненные процессы, как «шоковый» переход к рынку, масштабная приватизация, нарушение отраслевых и межотраслевых связей. Все это наряду со слабым государственным контролем и острой необходимостью финансовых вливаний в реальный сектор спровоцировали первую волну интеграционных процессов. Но первый российский опыт крайне специфичен тем, что данные процессы начались сразу с вертикального (для восстановления хозяйственных связей) и конгломератного типов (для сбора в «горячий» приватизационный период любых активов), минуя активный этап горизонтальной интеграции. Во второй половине 90-х гг. начался процесс упорядочивания российских холдингов, распределение непрофильных или убыточных активов, поиск эффективных форм организации компаний. Также для конца 1990-х гг. характерно строительство правовой инфраструктуры и процесс усиления роли государства. Логично, что в 2000-х гг. экономика проходит

«пропущенный» период горизонтальных слияний и, в силу упорядочения правового поля, начинает пользоваться инструментами фондового рынка.

Необходимо отметить наличие региональной специфики образования интегрированных структур. Интересен в данном плане опыт РТ: многие крупные компании были образованы при непосредственном участии государства (как в собственности, так и в деятельности), соответственно, было несравнимо меньше враждебных поглощений, нежели в общероссийской практике. Цели, преследуемые при создании, носили больше стратегический характер, а не объяснялись чисто текущими экономическими потребностями предприятий, а связи между ними не являлись достаточно тесными. Тем не менее такой «закрытый» (внутри субъекта РФ) тип интеграции на практике показал достаточно положительные результаты, возможно, благодаря существенной государственной поддержке. Тем не менее в последние годы (с 2004-2005 гг.) начался неизбежный процесс «открытия» границ для внешних инвесторов.

На современном этапе в условиях глобализации уже не государства, а ТНК выступают как основные хозяйствующие субъекты единого экономического пространства.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

– активность интеграционных преобразований тесно связана с состоянием (фазой) экономического развития;

– масштаб и количество сделок зависят от политики государства, в том числе антимонопольной, в отношении укрупнения хозяйствующих субъектов;

– исторически виды интеграции проходят стадии горизонтального – вертикального – конгломератного типов объединений;

– стимулы к интеграции усиливаются при наличии как объективных экономических предпосылок (низкой концентрации отрасли или нарушения хозяйственных связей), так и при воздействии таких факторов, как развитость инструментов фондового рынка и уровень государственного вмешательства;

– процессы глобализации и расширения экономических рамок носят неизбежный характер [1-3].

Литература:

1. Зайнуллина М.Р. Оценка экономической эффективности горизонтальной интеграции предприятий: дисс. ... канд. эконом. наук. – Казань, 2006. – 233 с.
2. Булатов А.Н. Оценка экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях: дисс. ... канд. эконом. наук. – Казань, 2001. – 183 с.
3. Парамонов В.Н. Динамика промышленности РСФСР 1941-1945 гг.: учеб. пособие. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2005. – 156 с.

Retrospective Analysis and Modern Problems of Appearance and Functioning of Integrated Structures

A. Khairullin

Kazan (Volga Region) Federal University

The paper deals with origin of integrated structures and stages of their evolution. The author compares domestic and foreign experience of economic integration.

Key words: horizontal integration, vertical integration, holding, conglomerate.

