

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ, РОЛЬ

А.А. Леликов

Широкомасштабная инвестиционная деятельность предполагает высокую концентрацию денежных ресурсов, создание благоприятных условий для их мобилизации. Это обуславливает появление хозяйственных структур различных по организационно-правовым формам и степени сложности, адекватных уровню развития рынка, в том числе требованиям эффективного перелива капитала в доходные сферы. В наибольшей степени этим требованиям соответствуют системы хозяйствующих субъектов в форме корпоративных структур.

Для обозначения таких экономических агентов в отечественной и иностранной литературе используются понятия: «интегрированная структура», «корпоративная структура», «интегрированная бизнес-группа», «метакорпорация», «группа предприятий» и др.

По мере нарастания глобализационных процессов в мировой экономике все сильнее проявляется тенденция к консолидации

и интеграции капитала. Так, на современном этапе ведущую роль в развитии и повышении конкурентоспособности национальных экономик играют крупные промышленные группы, результат деятельности которых составляет основу валового внутреннего продукта многих стран. Инвестиционная деятельность компаний приобретает все более глобальные масштабы и выражается не только в создании новых производств, но, что чаще, в приобретении уже существующих компаний (M&A) или создании совместных предприятий, формировании различного рода альянсов (SA).

Несмотря на достаточно высокий процент неудачных сделок по слиянию/поглощению и созданию альянсовых структур, транснациональные корпорации (ТНК) продолжают наращивать объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и намерены сохранить данную стратегию в будущем (рисунок 1).

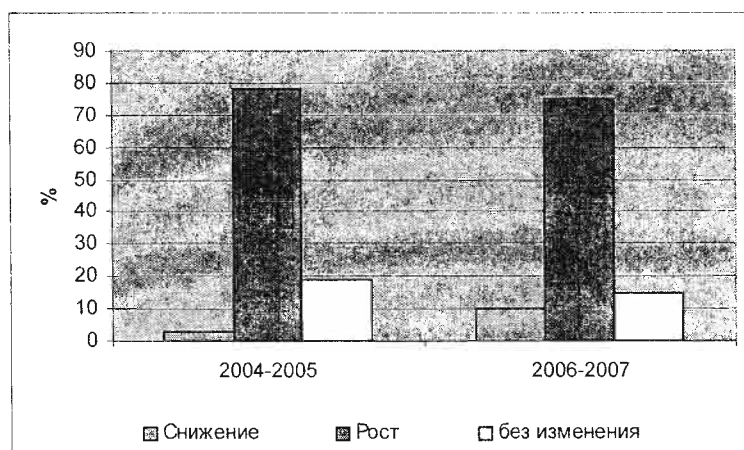


Рисунок 1 – Инвестиционная активность ТНК

Источник: ЮНКТАД (<http://stats.unctad.org/FDI>)

В настоящее время прямые иностранные инвестиции ТНК реализуются тремя основными способами, которые представляют два принципиально разных варианта развития

компаний: органический рост (ПИИ Green Field), а так же трансформационный рост (M&A и SA). При этом на второй вариант приходится более 2/3 всех ПИИ ТНК (рисунок 2).

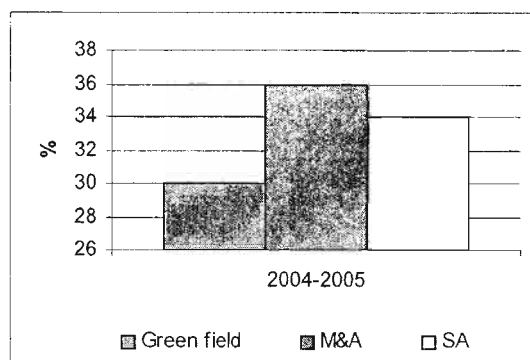


Рисунок 2 – Распределение ПИИ ТНК по видам сделок

Источник: ЮНКТАД (<http://stats.unctad.org/FDI>)

Несмотря на широкомасштабное практическое осуществление интеграционных сделок, теоретическая разработка их различных форм все еще недостаточна. В современной экономической литературе отсутствует общепринятая трактовка таких понятий, как «интегрированная структура», «корпоративная структура», «интегрированная бизнес-группа», «метакорпорация», «группа предприятий». Ни один из названных терминов не определен и в существующей нормативно-правовой базе. Развитие же интегрированных структур требует их четкого определения, выделения классификационных признаков.

Классическую интегрированную структуру можно определить как совокупность юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов (предприятий), в рамках которой присутствует центральный элемент, связанный со всеми предприятиями данной совокупности и осуществляющий управление их деятельностью.

Признаками классической интегрированной структуры (ИС) являются:

единая собственность на факторы производства, продукт и доход, составляющая экономическую основу интегрированной структуры и обеспечивающая контроль предприятия за ценой произведенной продукции (услуг) на рынке;

высокая степень централизации управления и производства, которая состоит в концентрации управленческих функций у одного из предприятий либо у специально сформированного органа. В зарубежной практике определяющим признаком конкретных видов интегрированных структур часто является наличие единого руководства;

многоуровневый характер организации. Различают ядро и вспомогательные предприятия, которые находятся на разных уровнях

ассоциированной связи: тесной, полутесной и рыхлой. Ядром ИС является материнская компания, представляющая крупномасштабное предприятие либо холдинговую компанию, обладающую контрольным пакетом акций. Предприятия тесной связи – это дочерние компании, пакет акций (или контрольный пакет) которых находится у холдинговой компании. Предприятия полутесной связи – это компании, доля участия в которых находится в руках материнской компании. Предприятия рыхлой связи – это хозяйственные единицы, связанные с материнской компанией или с участниками тесной связи стабильными отношениями сотрудничества. При наличии лишь материнской компании, без участников тесной связи, нельзя говорить об интегрированной структуре. На рисунке 3 схематично изображена классическая форма ИС.

В настоящее время в мировой практике сложился целый ряд «классических» форм объединений хозяйствующих субъектов: концерн, холдинг, финансово-промышленная группа и др. Некоторые виды объединений, имеющие различные наименования, являются чрезвычайно близкими по экономической и правовой сущности. Многие из них не имеют соответствия в национальной экономике.

Основанием для классификации различных видов классических интегрированных структур является композиция двух характеристик: симметричности структуры объединения и степени хозяйственной самостоятельности (независимости) его участников [4]. На основе данного признака выделяют три группы объединений:

1) объединения, участники которых в полной мере сохраняют свою независимость. Структура таких объединений является симметричной вследствие схожести прав и обязанностей всех участников;

2) объединения, участники которых частично утрачивают свою независимость, сохраняя автономию в сфере управления. Структура подобных объединений также является симметричной;

3) объединения, в рамках которых происходит передача управленческих функций от одних участников к другим, вследствие чего первые частично лишаются самостоятельности. Структура таких объединений асимметрична, поскольку разные члены объединения имеют различные права и обязанности.

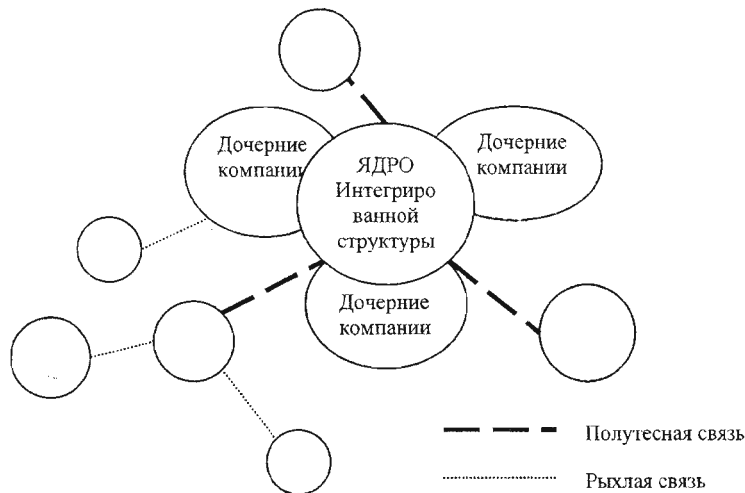


Рисунок 3 – Схема классической интегрированной структуры

Тем не менее ни одна из современных классификаций не является полной, поскольку недостаточно точно описывает суть интегрированной структуры. Одной из основных целей трансформации предприятия, к которому следует отнести и интеграцию, консолидацию капитала, является развитие, которое, как и рост компании, может осуществляться двояко: путем органического роста и роста за счет внешних источников. Органический рост выбирают практически все компании на начальных стадиях жизненного цикла, однако его пределы не позволяют сохранять необходимые для выживания в конкурентной борьбе темпы развития. В этом случае компании, начинают расти за счет приобретения или поглощения других компаний, а также путем слияний и формирования альянсовых структур [2].

Таким образом, ключевыми факторами, которые влияют на классификацию корпоративных структур являются тип трансформации и степень интеграции капитала. В связи с этим предлагается в качестве элемента структуры рассматривать предприятия не как юридические лица, а как совокупность экономических ресурсов. Тогда в качестве критерия, положенного в основу классификации, можно рассматривать степень интегрированности экономических ресурсов предприятия

в объединенную бизнес-группу и устойчивость образованной структуры, выражающейся в сроках ее существования. Причем можно игнорировать факт сохранения или потери компанией юридической самостоятельности. Согласно этому подходу выделяют три формы интегрированных структур: с низкой степенью интеграции экономических ресурсов в единую систему; средней степенью интеграции; высокоинтегрированные бизнес-единицы.

Необходимо также дополнительно ввести ограничение исходя из того, участвуют ли данные структуры в создании стоимости или полностью формируют логистическую цепь, что характеризует их коммерческую направленность и исключает из дальнейшего анализа целый ряд традиционных объединений (союзы, гильдии, картели и др.). Названные объединения не интегрируют экономические ресурсы, преследуя общие цели их участников. Коммерческая деятельность не является их основной целью.

Таким образом, к низкоинтегрированным структурам следует отнести новые формы интеграции – сетевые, виртуальные структуры [1] и некоторые виды стратегических бизнес-альянсов; к среднеинтегрированным – стратегические альянсы в виде совместных предприятий (СП), а также классические

формы консолидации капитала, а именно: финансово-промышленные группы, холдинги, концерны, транснациональные и многонациональные корпорации; к высокоинтегрированным структурам – стратегические альянсы со взаимным участием капитала и бизнес-единицы, созданные путем слияний и поглощений.

Названная классификация позволяет проследить эволюционность в генезисе форм интеграции капитала. Так, среднеинтегрированные и высокоинтегрированные структуры представляют собой классические формы объединения компаний, активно функционировавшие в XIX–XX вв. В то же время существенное распространение на современном этапе приобретают низкоинтегрированные формы – виртуальные предприятия, сетевые бизнес-структуры, а также наиболее гибкая по ее возможностям форма интеграции компаний – стратегические альянсы. Указанные формы трансформаций предприятий являются основными в мировой практике, причем в настоящее время менеджеры крупнейших компаний все большее предпочтение отдают последним как более гибким и обратимым формам интеграции.

Рассмотренные типы интеграции преследуют различные цели, отличаются по срокам существования и имеют разные результаты функционирования. Так, виртуальные производственные сети нацелены на наиболее полное использование своих ресурсов. Входящие в состав группы предприятия не связаны юридическими обязательствами по срокам совместной работы, что делает данный тип интегрированной структуры гибким, но нестабильным. Стратегический альянс имеет различные формы: от договоренности о совместных научных разработках до слияния

компаний в единый экономический организм с тесными взаимными имущественными связями. Большое разнообразие конкретных форм альянса делает этот тип интеграции предпочтительным. Альянс предусматривает возможность обратимости принимаемых решений, поскольку в его состав компании входят добровольно и на взаимовыгодных условиях. Однако данная структура является наиболее сложной для контроля и управления, поскольку предполагает сочетание противоречивых интересов партнеров. Слияние/поглощение представляет собой тип интеграции, не связанный сроками существования и конкретными целями. Основными результатами, на которые рассчитывают менеджеры корпораций, принимая решения о слиянии/поглощении, являются: достижение синергии, сокращение издержек и быстрый рост компании.

Таким образом, на современном этапе развития мировой экономики все большую роль начинают играть крупные промышленные группы названных типов. Крупнейшие компании, исчерпав возможности органического роста, используют слияния и поглощения, а также формирование альянсовых структур различных типов для усиления и сохранения конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг. Несмотря на высокий процент неудач в формировании интегрированных структур, транснациональные корпорации продолжают наращивать объемы прямых иностранных инвестиций, что свидетельствует о высокой заинтересованности компаний в интеграции промышленного и финансового капиталов, формировании крупных и сверхкрупных групп предприятий, способных оказывать влияние не только на отдельные национальные рынки, но и в мировом масштабе.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 *Fandel, G.* Erweiterung des strategischen Supply Chain Managementl unibctriebliche Funktionen der Wertschopfung / G. Fandel // Albach H., Kaluza B. und Keisier W. (Hrsg.): Wertschopfungsmanagement als Kernkompetenz. – Wiesbaden, 2002.
- 2 *World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development* // United Nations. New York and Geneva, 2006.
- 3 *Беляева, И.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика / И. Беляева, М. Эскиндаров. – М.: ИНФРА-М, 2001.
- 4 *Иванов, Ю.* Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. Иванов. – М.: Альпина Паблшер, 2001.

РЕЗЮМЕ

Одной из основных характеристик глобализации мировой экономики является широко-масштабная инвестиционная деятельность крупнейших мировых компаний, приводящая к организации сверхкрупных объединений, обладающих колоссальными финансовыми и производственными возможностями. В статье раскрываются основные тенденции интеграции корпоративного капитала на современном этапе развития мировой экономики, рассматриваются формы организации интегрированных структур. Дается определение классической интегрированной структуры, названы ее сущностные характеристики и признаки. Приводятся традиционный и авторский подходы к классификации крупных объединений хозяйствующих субъектов, а также анализируются некоторые наиболее распространенные сегодня организационные формы таких структур.

* Статья поступила в редакцию 25 февраля 2008 г.