

ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ

© 2011 П.Т. Авкопашвили

Алтайская академия экономики и права (институт), г. Барнаул

E-mail: zamdec@aael.altai.ru

Рассмотрен вопрос экономической трансформации в контексте образования финансово-промышленных групп применительно к промышленному сектору России.

Ключевые слова: экономическая трансформация, промышленность, финансово-промышленные группы (ФПГ).

Несмотря на различия структур банковских и финансовых конгломератов, их объединяет стремление к созданию внутри группы полного набора компаний, обеспечивающих торгово-финансовую инфраструктуру: банка, торгового дома, страховой компании, негосударственного пенсионного фонда. Такая тенденция развития промышленной организации служит признаком высоких транзакционных издержек благодаря значительной вероятности экспроприации. Внешние контракты замещаются внутренними не на уровне отдельной фирмы, а на уровне группы. Интернализация транзакционных издержек происходит в форме повышения сложности внутригрупповой координации, что сопровождается увеличением масштабов группы и включением в нее функционально инородных компонентов.

Исследование тенденций развития отношений и управления в крупнейших финансово-промышленных конгломератах показывает, что в последние годы роль титулов собственности как основы для реальных прав собственности возрастает. В отличие от первой половины 1990-х гг., реже становятся случаи силового оттеснения владельца контрольного пакета от власти в компании. Напротив, достаточно частым явлением стали случаи недружественного захвата интегрированными группами контрольного пакета крупных промышленных компаний и банков с последующим увольнением нелояльных по отношению к новым собственникам менеджеров. Высокие затраты на приобретение контроля с помощью титулов собственности привели к снижению активности по перераспределению имущественных прав, сузили масштабы рынка корпоративного контроля.

К концу 1990-х гг. обладание крупным пакетом акций уже являлось достаточным основани-

ем для претензий на контроль и получение дохода. Тем не менее сами по себе права собственности еще не выступают достаточным основанием для получения интегрированной группой контроля над компанией. Помимо владельцев контрольного пакета прав собственности, в российских компаниях существует как минимум две группы владельцев фактических прав собственности. Первую группу составляют инсайдеры (под которыми мы здесь понимаем не только менеджмент, но и иные влиятельные локальные группировки), вторую - исполнительная власть (в зависимости от размера предприятия - городская, региональная или федеральная). Только установление равновесия в этом "треугольнике сил" обеспечивает собственнику эффективный контроль над компанией. В случае конфликта любая из сторон в настоящее время, как правило, проигрывает коалиции двух других. Особая роль местных администраций служит важнейшим свидетельством отсутствия реальной защиты имущественных прав в российской экономике и одновременно - нестабильности фактического распределения прав собственности.

Важной особенностью развития холдингов в российской промышленности является тенденция к отделению вертикали собственности от вертикали управления. Функции управления передаются специально созданному юридическому лицу (третий тип исполнительного органа в соответствии с законом "Об акционерных обществах"), не обладающему никакими значимыми активами, а материнская компания прекращает выполнять функции управления.

Особое место среди финансово-промышленных конгломератов России занимают так называемые управленческие группы в противоположность имущественным.

Проанализировав тенденции развития интегрированных структур холдингового типа в российской промышленности в течение 1990-х гг., сделаем выводы о лейтмотивах развития интегрированных групп, основанных на формальных имущественных правах.

Мы убеждены, что те стимулы создания интегрированных групп, которые находятся в центре современного неоклассического и институционального анализа, полностью сохраняют свою значимость для российской экономики. Вместе с тем формы развития интегрированных групп испытывают сильное воздействие следующих трех факторов, характеризующих российскую экономику: низкий уровень защищенности контрактов, высокая субъективная оценка хозяйственного риска, а следовательно, ориентация на краткосрочную эффективность принимаемых решений, сохранение относительно мягких бюджетных ограничений. В рамках данной концепции можно объяснить ряд важных особенностей объединений холдингового типа в российской промышленности. В первую очередь, это относительно низкий уровень развития имущественных связей.

Еще одной важной особенностью служит широкое распространение модели распределенного холдинга и множественность уровней контроля там, где координация достигается все же с помощью имущественного контроля. Наконец, особенностью холдинговых структур в России является стратегическое использование системы неплатежей в отношениях материнской и дочерней компаний. Относительно мягкие бюджетные ограничения позволяют создавать дополнительную прибыль, наращивая дебиторскую задолженность зависимой компании, находящейся на предыдущей стадии технологической цепочки. Одновременно кредиторская задолженность не создает возможности “экспроприации”, если кредитором служит дочерняя или зависимая компания. Перечисленные выше особенности организации холдингов снижают эффективность использования формально закрепленных имущественных прав в качестве инструмента интеграции, повышая роль альтернативных инструментов межфирменной координации.

Значительную часть российской промышленности объединяют финансово-промышленные группы, существенно различающиеся по масштабу деятельности, составу, мотивам создания и результатам функционирования.

Как отмечалось выше, ФПГ стали одним из инструментов установления (или восстановления) интеграционных связей в российской экономике. Их особенностью по сравнению с другими механизмами интеграционных процессов служит, по крайней мере, декларированная поддержка государства. Другие формы объединений возникали либо вне системы поддержки со стороны регулирующих органов, либо вопреки ей. Таким образом, в отличие от “возникающих естественно” холдингов, основанных на имущественных связях, и групп, объединенных натуральными расчетами, ФПГ можно охарактеризовать как индуцированную форму организации отрасли.

Сегодня можно констатировать, что компании, входящие в группы, практически не пользуются льготами, которые определены Законом о ФПГ. Одной из причин этого является противоречие между законодательно закрепленными методами поддержки групп и другими действующими правовыми актами. Другая причина кроется в изменении позиции регулирующих органов относительно официально зарегистрированных ФПГ.

Таким образом, ФПГ объединяют разнородные группы компаний, с различным экономическим потенциалом, многогранными взаимоотношениями (принадлежащие к единой технологической цепочке, производящие заменяющие товары, не связанные ни технологически, ни целевыми рынками), с разномасштабным географическим охватом деятельности группы. По всей вероятности, мотивы объединения компаний в ФПГ в не меньшей степени различаются между собой. Этот факт необходимо иметь в виду, анализируя различные подходы и оценки их деятельности.

Большинство как отечественных, так и зарубежных экономистов также оценивают ФПГ как феномен интеграции. Однако они рассматриваются не столько как аналог “промышленных сетей”, широко распространенных в мире, сколько как инструмент смягчения последствий “провалов” процесса реструктуризации. В частности, И. Голдберг и Р. Десаи считают, что “в отсутствие мощных стратегических местных инвесторов, наряду с сохраняющимися барьерами на пути вступления на рынок иностранных банков, ФПГ становятся структурами, вероятно, способными возглавить структурную перестройку очень крупных предприятий”¹.

К. Гэдди и Б. Икес считают ФПГ важным элементом поддержания “виртуального” характера российской экономики. Промышленные ФПГ, с их точки зрения, служат формой объединения директората компаний с целью использования выгод неформальных контактов с органами власти. Тем самым деятельность промышленных групп объективно усиливает виртуальную составляющую сделок в российской экономике. Напротив, лейтмотивом деятельности банковских групп служит реструктуризация компаний (в том числе смена собственников и изменения характера менеджмента), повышение конкурентоспособности фирм в рамках денежного (в противоположность бартерному) сектора экономики².

Практически никто из российских экономистов не рассматривает ФПГ как потенциальный инструмент монополистического давления на рынки. Однако именно представление о монополизации как наиболее вероятном отрицательном последствии их формирования легло в основу законодательных актов, составляющих нормативную основу деятельности ФПГ в России.

В рамках неоклассической теории существует концепция конкуренции диверсифицированных компаний на разных рынках, согласно которой соперничество на них может облегчить заключение и поддержание картельного соглашения. Исследования Т. Хоши, А. Кашьяпа и Д. Шарфштейна показали, что отношения с головным банком группы оказывают существенное влияние на инвестиционные решения входящих в группу компаний. Что касается конкуренции, то головной банк группы, получающий доход в виде процентов по кредитам, должен стимулировать компании к расширению заимствований (“избыточного инвестирования”), что одновременно означает увеличение выпуска, следовательно, усиление конкуренции на товарных рынках³.

Таким образом, проведенные исследования по проблемам ФПГ приводят к выводу, что, с одной стороны, групповая координация позволяет достигать значимых результатов лишь тогда, когда отсутствуют противоречия интересов внутри группы. Внутри ФПГ недостаточно развиты инструменты, которые давали бы возможность предотвратить оппортунистическое поведение участников. С другой стороны, внутри группы могут беспрепятственно возникать и развиваться альтернативные инструменты координации, причем различной природы. В. Дементьев заметил,

что нормативная база позволяет формировать эти бизнес-группы при весьма отличающихся ожиданиях участников относительно перспектив объединения. Заключая договор о создании ФПГ и учреждая центральную компанию, одни участники могут рассчитывать на последующую экспансию своего влияния в рамках группы, а другие - надеяться на то, что воспользуются плодами экономической интеграции без превращения в дочернюю или зависимую компанию⁴.

Каждое пятое промышленное предприятие сталкивается с отсутствием необходимых НИОКР и информации об отечественных и иностранных технологиях. Спрос на освоение новой продукции резко упал, а предприятия испытывают недостаток кадров требуемой квалификации и неготовность технологически сопряженных производств поставлять комплектующие и сырье необходимого качества. Развитию национального инвестиционного климата и прикладной науки все больше препятствует поток иностранных технологий.

Закупка лицензий, технологий и оборудования проводится в силу различных причин. Подавляющее большинство компаний, закупавших иностранные технологии, не могут найти экономически выгодных поставщиков комплектующих изделий, сырья и материалов необходимого качества. И таких компаний около 90 %. Треть компаний сталкивается с проблемой переобучения кадров, каждая седьмая не может найти научную организацию для адаптации иностранных технологий.

Интеграционные связи ФПГ с различными секторами науки можно проранжировать следующим образом (по степени реализации в настоящее время):

- 1) используются исследования и разработки внутрипроизводственной науки;
- 2) используются исследования и разработки отраслевых институтов;
- 3) используются исследования и разработки малых инновационных предприятий;
- 4) используются исследования и разработки вузов;
- 5) используются исследования и разработки академических институтов.

При формировании ФПГ вопросов организационных взаимосвязей с научными подразделениями не ставилось. В состав групп вошли небольшие исследовательские отраслевые подраз-

деления, потерявшие свой высококвалифицированный персонал на рыночном пути самовывживания, оставшиеся с базой оборудования 1980-х гг. Внутрипроизводственные исследования финансово-промышленных групп посвящены в основном прикладным разработкам. В этой связи создается опасность ориентации промышленности исключительно на внутрифирменную науку.

Слабость интеграционных связей ФПП с научными подразделениями является одним из важнейших вопросов создания рационального механизма взаимодействия предприятий-участников.

¹ *Голдберг И., Десаи Р.* Корпоративное управление в России // Россия: политика реформы предприя-

тий: симпозиум / М-во экономики РФ, Общественный совет по реформе предприятий, Всемирный банк, 10-11 июня 1998 г. М., 1998.

² *Gaddy C., Ickes B.* To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transitions // Working Paper. 1998.

³ *Hoshi T., Kashyap A., Scharfstein D.* The Role of Banks in Reducing the Costs of Financial Distress in Japan // J. of Financial Economics. 1991.

⁴ *Авдашеева С., Дементьев В.* Акционерные и немущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Рос. экон. журн. 2000. № 1. С. 13-27.

Поступила в редакцию 07.09.2011 г.