

ЭВОЛЮЦИЯ ФИРМ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОПТИМАЛЬНОСТЬ

© 2011 А.В. Лансков

доктор экономических наук, профессор

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

© 2011 В.А. Васильев

кандидат экономических наук

Multimedia Club

© 2011 Е.П. Фомин

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: fomin@sseu.ru

В статье исследуются фирмы как основное звено в предпринимательской деятельности и их особенности в постиндустриальный период. Представляется концепция “совершенного предприятия”. Рассматриваются основные направления активизации инвестиционного процесса.

Ключевые слова: промышленность, фирмы, эффективность, оптимальность.

Основным производственным звеном в индустриальной экономике было предприятие - самостоятельный производственно-технический комплекс, специализированный на выпуске определенной продукции или на осуществлении технологических операций, принадлежащих индивидуальному, коллективному или государственному собственнику и используемых им для предпринимательской деятельности.

Современная институциональная теория рассматривает фирму как социальный, а точнее, как социально-экономический институт, действующий во взаимосвязи с рыночным механизмом и государством. Фирма не только реагирует на внешнюю рыночную среду, но и активно уменьшает ее неопределенность, заключая контракты с собственниками любых факторов производства, а затем и используя разные рыночные механизмы, интегрируя их. Фирма - эффективный механизм снижения транзакционных издержек, связанных с рыночной организацией транзакций и контрактов.

В российской экономической литературе выделяются две концепции. Согласно одной из них, “фирма - это не просто предприятие, а крупное предприятие, точнее, объединение однородных предприятий”¹.

Согласно другой концепции, фирма качественно отличается от предприятия как предпринимательский, а не только хозяйственный субъект, распределяющий и использующий ресурсы по реше-

нию администрации на основе организационно-плановых методов. Фирма является основной предпринимательской единицей, тогда как предприятие - главная производственная единица. Значения терминов “фирма” и “предприятие” совпадают только в том случае, если фирма состоит из одного предприятия. Мы придерживаемся такой точки зрения. Фирма при этом рассматривается как организация, расходующая экономические ресурсы для изготовления продукции и услуг, которые она реализует потребителям, другим фирмам. Под такое определение подпадают и индивидуальное предпринимательство, и товарищество (партнерство), объединяющее несколько участников, хозяйственные и акционерные общества.

Фирма, зарегистрированная в установленном порядке как юридическое лицо, - предпринимательская система, в рамках которой распоряжение (подпись) руководителя определяет движение и использование факторов производства, привлечение внешних ресурсов. Главный признак фирмы - ее экономическое единство. Подразделение, которое фактически перестает подчиняться командам руководителя фирмы по использованию и соединению факторов производства и внешних ресурсов, оказывается за ее пределами.

Для фирм, состоящих из одного предприятия, характерны преимущественно краткосрочные, а для многозаводских компаний - долгосрочные контракты. Фирма - институт рыночной экономи-

ки, дополнительный по отношению к рынку и представляющий собой механизм минимизации транзакционных издержек, которые, по некоторым данным, составляют около 50 % валового внутреннего продукта (ВВП).

В конце XIX - начале XX в. укрупнение фирм имело главной целью не экономию на масштабах производства, а увеличение рыночной доли, создание монополии и трансформацию рыночного механизма в систему внутрифирменных операций.

Японский экономист М. Аоки² обосновал экономическую роль фирмы как сложной открытой системы, которая находится в "противоречии со стандартной контрактной моделью".

В индустриальной экономике начала XX в. фирма выступала прежде всего как товаропроизводитель и работодатель. По мере глобализации и информатизации экономики росла ее роль как организатора, координирующего многообразные научно-технические и личностные факторы производства. При этом купля-продажа данных факторов на свободном рынке на основе контрактов между собственниками и покупателями заменяется внутрифирменным административным регулированием и экономическим управлением с использованием обратных связей.

По содержанию различаются производственные и оболочечные фирмы. Первые из них производят товары и услуги на своих предприятиях. Их разделение по отраслям материального производства и так называемой непроизводственной сферы уходит в прошлое так же, как раньше перестало быть актуальным разделение на отрасли сферы "А" (производство средств производства) и сферы "Б" (производство предметов потребления). Все большее число фирм одновременно производят товары и услуги.

Оболочечные же фирмы (иногда их называют посредниками) выступают в качестве генерального подрядчика, изучая спрос, заказывая товары и услуги на сторонних предприятиях и реализуя их потребителям от своего имени.

В зарубежной литературе выделяются монокорпорации, представляющие собой единое юридическое лицо, и поликорпорации - интегрированные корпорации, имеющие дочерние и зависимые фирмы со статусом юридического лица, а также соответствующие активы контроля.

В итоге можно выделить главные причины трансформации основного звена экономики в постиндустриальную эпоху:

- глобализация экономики, делающая необходимой не только торговлю, но и совместную разработку, кооперированное производство и сбыт продукции предприятиями многих стран, действующими на одном сегменте рынка;

- информатизация, позволяющая оперативно учитывать и прогнозировать спрос и предложение на мировом рынке, управлять как единым комплексом множеством предприятий в разных регионах и странах;

- быстрое расширение ассортимента продукции и альтернативных технологий, сокращение их жизненного цикла в фирмах, переход от массового к серийному и индивидуальному производству на насыщенном рынке с многообразными запросами; превращение продуктовой и технологической специализации в обслуживание определенных сегментов рынка;

- сокращение среднего размера предприятий в результате аутсорсинга (специализация на ключевой компетенции с освобождением от вспомогательного, обслуживающего и непрофильного производства);

- увеличение среднего размера фирмы в результате консолидации капитала, рост доли институциональных инвесторов (инвестиционные, пенсионные, страховые фонды) и публичных компаний (основная часть акционерного капитала распрыскана между большим числом вкладчиков).

Крупные фирмы в развитых странах по масштабам финансовых и других ресурсов имеют возможность разрабатывать и осуществлять промышленную, маркетинговую и финансовую политику, определяющую развитие соответствующего сегмента рынка в глобальном масштабе без прямого участия государства.

Увеличение размеров компаний, с одной стороны, дает отдачу фирмам за счет эффекта масштаба, но, с другой стороны, уменьшая конкуренцию, зачастую приводит к потерям для общества.

К числу способов поглощений, наиболее широко применяемых в России, относятся:

- открытая покупка акций по согласованию с другими акционерами;

- первоначально скрытая покупка акций у работников и других миноритарных акционеров без извещения других акционеров и менеджеров;

- оспаривание прав собственности и организация параллельного реестра акционеров;

- покупка акций у администрации и государства;

- дополнительная эмиссия акций при закрытой подписке (в ряде случаев при блокировании пакета ведущих акционеров по решению суда);
- скупка долгов с целью возбуждения дела о банкротстве и назначении своего внешнего управляющего.

Из-за отсутствия развитого фондового рынка в России слияния и поглощения, как правило, не проводятся через биржу, их сумма не раскрывается, на государственном уровне они не фиксируются. При этом стоимость сделки определяется не рыночной ценой активов, а договоренностью сторон и зависит от реальности угроз враждебного поглощения. В данной связи для реального контроля над фирмой покупатель стремится приобрести более 51 % акций, тогда как за рубежом для этой цели достаточно 20-30 %.

Средний размер максимального пакета в российских корпорациях составляет 32-35 %. Пакет крупнейшего акционера на 22 % предприятий выше 50 %, на 29 % - 20-50 %, на 21 % - 10-20 %, на 12 % - менее 10 %, а у 16 % компаний величина данного пакета неизвестна. При этом увеличивается доля менеджеров и других инсайдеров - свыше 48 % за счет сокращения доли работников, а также внешних инвесторов, в том числе нефинансовых аутсайдеров и сторонних физических лиц, при весьма низкой (по сравнению с мировым уровнем) доле холдингов, инвестиционных и страховых компаний (менее 4 %) и иностранных инвесторов.

Следует отметить циклический характер слияний и поглощений. В начале XX в. преобладала горизонтальная интеграция, в которую в 75 % слияний вовлекались не менее 5, а в 26 % - не менее 10 фирм. В середине XX в. развитие антитрестовского законодательства привело к росту вертикально интегрированных холдингов, которые не подпадали под эти законы, поскольку самостоятельные юридические лица сохранялись. Наступил пик конгломератных слияний: в США их доля в общем числе слияний выросла с 10 % в 1948-1955 гг. до 45,5 % в 1972 г. В США в 1965-1975 гг. 80 % слияний приводили к конгломератам. Доля горизонтальных слияний сократилась с 39 % в 1948-1955 гг. до 12 % в 1964-1971 гг.

В конце XX в. многие конгломераты распались. Либерализация мировой торговли и валютного регулирования, широкое распространение деривативов, депозитных расписок и других производных финансовых инструментов, развитие глобального финансового рынка обеспечили сли-

яния и поглощения на основе обмена ценными бумагами, без расходования крупных денежных средств. Однако большинство слияний конгломератного типа не увенчались успехом. Крупнейшие горизонтальные слияния, проведенные мировыми телекоммуникационными фирмами в 2000-2002 гг., себя не оправдали, в отличие от вертикальной интеграции нефтегазохимических, металлургических, лесопромышленных, биотехнологических и фармацевтических фирм.

В новейшей истории объединение фирм происходит в форме перехода от фирмы к интеграционным бизнес-структурам (ИБС), или бизнес-группам (ИБГ), в качестве важного звена экономики. В основе этого лежит обобществление производства, определяющее расширение масштабов контракции и планомерного управления с отдельной стадией межотраслевого технологического цикла "разработка - производство - реализация конечного продукта - обслуживание потребителей - переработка отходов потребления конечного продукта" на весь этот цикл³.

Ключевой проблемой развития российских ИБГ является выбор между стратегией развития инвестиционных и промышленных групп. Первая имеет целью поиск недооцененных либо имеющих большой потенциал развития активов в самых разных отраслях для их реструктуризации, повышения стоимости, вывода на фондовый рынок и последующей продажи. Для них имеет особое значение переход на международную финансовую отчетность, превращение холдингов в публичные компании, введение в совет независимых директоров-экспертов, не являющихся акционерами или служащими компании, децентрализация управления.

Промышленные ИБГ развивают активы не с целью перепродажи, а для увеличения своей доли на соответствующем сегменте рынка. Для таких ИБГ конгломератная структура представляет большую опасность, поскольку требует создания громоздкого и дорогостоящего корпоративного центра, отвлекает ресурсы на содержание бизнес-единиц с невысокой конкурентоспособностью, затрудняет выработку общей стратегии.

Для российских ИБГ с широким профилем выделение в самостоятельные юридические лица всех сервисов, специализация предприятий и структура управления, при которой небольшой корпоративный центр выполняет лишь холдинговые и консультативные функции, особенно актуальны. Это позволяет выявить рентабельность

каждого направления, устранить перекрестное финансирование, определить ключевую компетенцию и целесообразность альянса с другими ИБГ.

В современной экономике существенно сокращается число компаний, оперирующих на каждом данном сегменте рынка, это изменяет сам характер конкуренции и создает условия для образования альянсов между конкурентами.

Проблема оптимальности и эффективности фирм связана с концепцией “совершенного предприятия”, развиваемой учеными ЦЭМИ.

Мы считаем, что характеристика фирмы с точки зрения ее прибыльности, рентабельности, как правило, ассоциируется с понятием коммерческой эффективности. Однако формула “то, что хорошо для Форда, хорошо для Америки” во многих случаях устарела. Внутренняя коммерческая эффективность фирм без учета экстерналий (внешних эффектов) в российской экономике зачастую не отражает значения фирмы для общества.

Еще в начале 1980-х гг. Е.М. Карлик писал об оптимизации применительно к производственным объединениям⁴.

Польза фирмы (предприятия) для общества характеризуется экономическим (т.е. социальным и коммерческим) эффектом, причем первый имеет важнейшее значение. В этой связи начала развиваться концепция оптимального (совершенно-го) предприятия.

Понимание эффективного предприятия в первую очередь связано с сопоставлением притока и оттока средств в денежном потоке. Оно не дает представления об организационной структуре предприятия, структуре его расходов, социальной функции предприятия, системе управления. В то же время это понятие широко используется для оценки эффективности инвестиционных проектов, определения рыночной стоимости предприятия и т.п. Показатели коммерческой эффективности - ЧД, ЧДД, ВНД, срок окупаемости, норма рентабельности и т.п. - хорошо работают при выборе инвестиционных проектов из нескольких вариантов.

Определение оптимального предприятия связано прежде всего с решением некоторых оптимизационных задач в текущем времени и требует исходить из большого количества предложений о развитии событий в будущем. Оно имеет серьезное значение для выработки инвестиционной стратегии, сценариев будущего и т.п.

Оценке структуры предприятия, его роли на рынке, социальной функции, системе и методам

управления более всего соответствует понятие “совершенное предприятие”. Рассмотрим три основные стратегии “совершенного предприятия”.

“Минималистская стратегия” - это максимальная специализация, ориентация на пользующуюся сегодня спросом продукцию без оглядки на будущее⁵, стремление максимально сократить издержки и рискованные вложения (например, на научные исследования). Предприятие избавляется от социальных функций, дисциплина на предприятии становится максимально жесткой. Указанная стратегия характерна в основном для малых и средних предприятий. Использование отдельных элементов этой стратегии для крупных фирм в обрабатывающих отраслях принесло только отрицательные результаты. Такие предприятия могут быть полезными в основном в переходный период к рыночной экономике, в период первоначального накопления капитала. В то же время предприятия несут максимальные транзакционные издержки, т.е. издержки, непосредственно не относящиеся к физическому процессу производства. Удельные издержки на единицу выпускаемой продукции возрастают за счет затрат на коммерческие переговоры о поставках ресурсов и сбыте продукции, на транспорт и обработку информации. Рост транзакционных издержек связан также с коррупционными удельными затратами.

Создание крупных горизонтально и вертикально интегрированных корпораций в разных отраслях промышленности позволяет минимизировать транзакционные издержки и затраты в целом. Эта проблема ставится и решается в рамках расчетов минимально эффективного размера предприятия (МЭР).

Следовательно, такие узкоспециализированные предприятия могут главным образом выживать, но только в переходный период. В развитых экономиках они заполняют ниши, где не требуются крупные вложения в основные фонды или в наукоемкие технологии. Это позволяет предприятиям быстро перестраиваться при изменении конъюнктуры рынка. Кроме того, они выполняют важную социальную функцию по уменьшению безработицы за счет использования малоквалифицированной рабочей силы с небольшими сроками обучения.

Второй вид стратегии “совершенного предприятия” состоит в том, что эффективность его деятельности определяется наличием некоторого универсализма, диверсификации и вертикальной интеграции, хотя мы считаем, что в данном

случае не меньшее значение имеет горизонтальная интеграция. Возникающий при этом синергический эффект и экономия трансакционных издержек приводят к увеличению устойчивости и надежности предприятий как в тактическом, так и в стратегическом плане. Это концепция холизма (холизм - целый, целостный), которая позволяет добиваться высоких показателей эффективности предприятия в долгосрочной перспективе. Преимуществом предприятия такого типа является его большая устойчивость к изменению цен на ресурсы и к неблагоприятной конъюнктуре на рынке за счет системных свойств. Такие предприятия выполняют определенные социальные функции (несут определенную социальную нагрузку), что позволяет повысить производительность труда за счет закрепления квалифицированных кадров.

Третья концепция “совершенного предприятия” - концепция анимализма. Идеальное предприятие не просто целостная, но и, так сказать, “одушевленная” система. Такие предприятия обладают высокой корпоративной культурой, что подразумевает строгое соблюдение деловой этики, особые правила взаимодействия с партнерами, неукоснительное выполнение законодательных актов и принятых правил. На предприятиях устанавливается особый психологический микроклимат.

Анималистское предприятие выполняет высокие социальные функции, что соответствует принципам социально ориентированной экономики.

Такие предприятия, в первую очередь инвестиционные, способны к инновациям, стремятся повышать качество продукции и содействовать прогрессу общества. Функционирование крупных фирм подобного типа оказывает положительное влияние на поведение других хозяйствующих субъектов, улучшает ситуацию на рынке в целом. Оценка эффективности их деятельности не должна ограничиваться только коммерческой эффективностью, а должна включать в себя общественную, социально-экономическую эффективность, т.е. выходить за рамки предприятия.

Все перечисленные типы фирм, как и любая модель, представляют собой некоторые отвлеченные понятия, хотя отдельные черты этих типов можно встретить на многих действующих предприятиях.

Очевидно, что если в экономике преобладают предприятия минималистского типа, то она будет характеризоваться острой конкуренцией,

часто принимающей криминальные черты в условиях слабого государства, высокой безработицы и сильным социальным неравенством.

Усиление государства при отсутствии гражданского общества зачастую приводит к росту коррупции. К сожалению, в настоящее время в нашей стране такие тенденции наиболее выражены.

Преобладание холистских предприятий в экономике ведет к высокой степени ее интегрированности, к снижению безработицы и, соответственно, к повышению покупательной способности населения. При этом корпоративная экономика отличается достаточным уровнем доверия между хозяйствующими субъектами, интенсификацией инвестиционной деятельности.

При увеличении числа предприятий анималистского типа корпоративная экономика становится социально ориентированной. Социальная ответственность предприятий определяет степень качества их продукции. Высокая корпоративная культура стимулирует инвестиционную и инновационную активность персонала и научно-технический прогресс. Данный тип предприятий соответствует постиндустриальному этапу развития общества.

Один из самых распространенных критериев оптимальности - оптимальность по Парето: насколько улучшает предлагаемое изменение общий уровень благосостояния и более рационально распределяются ресурсы. Этот критерий применяется при осуществлении таких задач, в которых оптимальное решение означает улучшение одних показателей при условии, чтобы другие не ухудшались.

Кроме оптимизации по Парето, для решения стратегических задач, на наш взгляд, предпочтительно использовать теорию игр, в которой игроками являются подсистемы, имеющие несовпадающие цели и критерии.

¹ Бляхман Л.С. Экономика фирмы: учеб. пособие. СПб., 1999.

² Аоки М. Экономическая модель японской фирмы // Вестн. СПбГУ. Серия “Экономика”. 1992. № 1. С. 59-61.

³ Давыдова Л.В., Ильминская С.А. Факторы экономического роста предприятия // Вопр. экономики. 2005. № 12. С. 18-22.

⁴ Оптимизация производственных объединений в машиностроении / Е.М. Карлик [и др.]. Л., 1981.

⁵ Перминов С.Б. Современные рыночные технологии. М., 1998.