

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ И МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

И.А.Бушмин

Анализ теории и практики управления промышленными предприятиями в условиях российской экономики [1,6] показывает, что новая парадигма производственного менеджмента должна опираться на целостную науку о предприятии. Прежде всего, предприятие должно рассматриваться как производственная система, т.е. целостное структурированное взаимодействие производственных элементов (вещественных, энергетических и информационных ресурсов), упорядоченных организационными отношениями, обеспечивающая целенаправленное и устойчивое производство потребительских благ в условиях сильного влияния непрерывно изменяющейся среды. Практически это означает:

- предприятие должно определить свое место в хозяйственной системе, ориентируясь на стратегию интеграции и развития широких производственных связей;
- переход от концепции структурно-функционального менеджмента к концепции бизнес-процессов с включением в бизнес-процессы внешних участников (поставщиков, потребителей, кредиторов и т.д.);
- основной акцент в управлении необходимо перенести на «индивидуальность» предприятия, используя его уникальные конкурентные преимущества;
- эволюция предприятия в направлении внешней и внутренней среды обуславливает необходимость развития внутрифирменной культуры, ориентации управления на человеческие потребности и интересы, их учет и воплощение в хозяйственной практике;
- логика планирования должна опираться на системно-конструктивистскую «теорию фирмы», учитывающую процессы глубоких изменений на предприятии, с ориентацией на мониторинг и управление по слабым сигналам. Такая концепция планирования высокоадаптивна к любым изменениям и призвана обеспечивать постоянную организационную эффективность предприятия;
- производственный менеджмент должен опираться на современные информационные технологии и интерактивные (компью-

терные) системы поддержки управленческих решений;

- ядром подсистемы управления должен стать финансовый менеджмент, опирающийся на управленческий учет и бюджетирование.

Известно, что любая производственная система (фирма) является центром пересечения многих, зачастую противоположных интересов. При этом к некоторой части контрагентов она находится в отношении «заемщик – кредитор». Например, к собственникам капитала фирмы (акционерам); к работникам, «авансирующим» фирму трудом; к государству, предоставляющему фирме пространство, граждан (рабочая сила), инфраструктуру, законы и т.д.; к банкам; инвесторам; поставщикам. Или - «кредитор – заемщик»: оптовым покупателям, посредникам, потребителям продукции и тому подобным деловым партнерам. Реальная практика управления показывает, что невозможно добиться устойчивой работы предприятия без учета всей сети связей, как на входе, так и на выходе производственной системы. С системных позиций это означает расширение границ производственной системы посредством интеграции и образованием так называемой виртуальной сети взаимодействующих хозяйственных партнеров. Зачастую такие сети складываются спонтанно. На определенном промежутке времени происходит своеобразная селекция деловых партнеров и связей вокруг предприятия «мультипликатора». Обычно они не закрепляются никакими организационно-правовыми формами, кроме контрактов взаимовыгодных услуг. Однако жизнь, в противовес скороспелой и не продуманной приватизации, приведшей к губительной деконцентрации и децентрализации предприятий, заставляет идти по пути интеграции. То есть образования интегрированных производственных систем (ИПС), аккумулирующих всю критическую массу ресурсов и стратегических преимуществ с целью повышения системной целостности и рыночной эффективности маломощных, необоснованно

разделенных производственных единиц. Основные принципы развития крупных компаний в 80-е годы – экономия, гибкость, маневренность и компактность – во второй половине 90-х годов и далее сменились ориентацией на экспансию и рост. Крупные компании изыскивают дополнительные источники расширения своей деятельности среди которых одним из наиболее популярных является слияние и поглощение. Слияние – один из самых распространенных механизмов интеграции, к которому прибегают в настоящее время даже очень успешные компании. В рыночных условиях оно становится широко распространенным процессом развития компаний.

Консолидация капитала является характерной для современного этапа развития мирового сообщества. Анализ, проведенный в 2002 году в ходе Конференции ООН по проблемам торговли и развития (ЮНКТАД), показывает, что число корпоративных слияний и поглощений в мировом масштабе ежегодно возрастает на 43-45%.

В этих условиях необходимо уметь ориентироваться в типах слияний компаний, выявлять основные цели, которые преследуют стороны при заключении сделки слияния или поглощения компаний, оценивать эффективность такой сделки и ее возможные последствия.

Прежде чем перейти к вопросам, несомненно, имеющим практическую значимость, определимся с особенностями терминологии, рассмотрим некоторые виды слияний и поглощений компаний.

Слияния и поглощения называют самыми корпоративными операциями. В процессе их выполнения кардинально меняется корпоративный контроль над компанией, отстраиваются многоэтажные корпоративные организационные структуры. Несмотря на сложность проведения подобных операций на рынке корпоративного контроля, выглядят они заманчиво, поскольку позволяют менеджменту компании быстро нарастить ее масштабы и изменить расстановку сил в конкуренции по отрасли.

Существуют определенные различия в толковании понятия «слияние компаний» в зарубежной теории и практике и в российском законодательстве.

В соответствии с общепринятыми за рубежом подходами под слиянием подразумевается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется

единая интегрированная структура из двух и более уже существовавших компаний.

В соответствии же с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом (ГК РФ, ст.58). Следовательно, необходимым условием оформления сделки слияния компаний является появление нового юридического лица, при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, утрачивающих полностью свое самостоятельное существование. Эта компания устанавливает контроль и управление на все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей, после чего последние распускаются. Например, если К1 объединяется с компаниями К2 и К3, то в результате на рынке может появиться новая компания К, а все остальные ликвидируются.

В зарубежной же практике под слиянием может пониматься объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование. В российском законодательстве этот случай попадает под термин «присоединение», подразумевающий, что происходит прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются (ГК РФ, ст. 58).

В международной практике понятия «слияния» и «поглощения» не имеют такого четкого разграничения, как в нашем законодательстве. Даже сами английские аналоги рассматриваемых понятий имеют неоднозначное значение.

Поглощение компании можно определить как установление контроля одной компанией над другой, с приобретением абсолютного или частичного права собственности на нее. Поглощение компании зачастую осуществляется путем скупки всех акций организации на бирже. В этом случае зарубежный подход находит уместным употребление термина «takeover bids», означающего подачу заявки на приобретение контрольного пакета акций или голосующих прав компании.

В современном корпоративном менеджменте можно выделить множество разнообразных типов слияния и поглощения компаний. В качестве наиболее важных признаков классификации этих процессов можно на-

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ И МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

звать: характер интеграции компаний; национальную принадлежность объединяемых компаний; отношение компаний к слияниям; способ объединения потенциала; условия слияния; механизм слияния.

Остановимся на наиболее часто встречающихся видах слияния компаний. В зависимости от характера интеграции компаний целесообразно выделять следующие виды: горизонтальные слияния – объединение компаний одной отрасли, производящих одинаковые или однотипные изделия или услуги; вертикальные слияния – объединение компаний разных отраслей в рамках общественной специализации, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие – до конечного потребителя. Например, слияние горнодобывающих, металлургических и машиностроительных компаний; родовые слияния – объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары. Например, фирма, производящая фотоаппараты, объединяется с фирмой, производящей фотопленку или химреактивы для фотографирования.

Экономики развитых капиталистических стран показывают разнообразные организационно-хозяйственные формы интегрированных производственных систем (ИПС). Среди них имеются как традиционные концерны во главе с крупной промышленной корпорацией, так и универсальные многоотраслевые ФПГ, сформировавшиеся вокруг банков [2]. Логика и история развития мировой экономики показывает, что вслед за процессами интеграции компаний внутри страны следует более высокая интеграция рынков, повышение степени открытости национальных экономик, и как следствие, транснационализация бизнеса, т.е. становление ТНК.

«Экономика стала многоярусной. На верхнем ярусе располагаются гигантские транснациональные корпорации (ТНК) и финансовые группы – субъекты первого ранга, определяющие глобальную экономическую структуру мира. ... На более низких уровнях располагаются крупные национальные компании» [1]. Для того, чтобы России не оказаться на обочине магистральных путей развития мировой экономики и занять свое достойное место в системе мирового разделения труда, необходимо пройти свой путь от при-

ватизации и деконцентрации производства, через интеграцию во всех ее формах, к созданию крупных национальных промышленных компаний, а затем и к транснациональным компаниям.

Анализ международного опыта показывает, что, во-первых, формы интеграции складывались и совершенствовались естественно историческим путем, вместе с развитием рынка и конкуренции на достаточно длительном промежутке времени 100 – 150 лет. Во-вторых, историческое развитие интеграции предприятий не сводится к простому чередованию ее типов.

Как представляется, всем абсолютно ясно, что мы не можем так долго ждать, не рискуя потерять сначала промышленность, затем экономику, а затем и государство.

Данное обстоятельство усиливает необходимость теоретико-методологического обоснования процессов интеграции для условий российской экономики, усложняет задачу формирования ориентиров и целесообразности создания тех или иных ИПС в зависимости от технологий, условий сбыта, снабжения ресурсами, транспортировки, инвестиционно-финансовых стратегий и т.п.

Изучению отечественного опыта интеграционных процессов посвящено большое количество работ, среди которых можно отметить [2,3,7]. Общим итогом этого опыта является вывод о том, что процессы интеграции, включая интеграцию промышленного и финансового капитала, составляют основу стратегического направления развития российской экономики. В то же время факты упорно свидетельствуют о том, что становление ИПС не сопровождается должной отдачей и эффективностью [1,7]. Данное обстоятельство побуждает многих исследователей рассматривать проблемы интеграции как с институциональных позиций [4], так и с точки зрения эффективности.

В работе [7], например, предпринята попытка обобщения апробированного опыта, в том числе и зарубежного по методологии оценки эффективности корпоративной интеграции. Используя мировой опыт, автор данной работы рассматривает проблемы эффективности деятельности существующих ИПС с нескольких концептуальных позиций: 1) Теории трансакционных издержек, 2) Теории конкурентных преимуществ, 3) Теории потенциала взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений (опыт японских «кэйрецу»), 4) Теории финансового менеджмента, 5) Теории

корпоративного управления, б) «С акцентом на феномен главных банков». Отмечая теоретическую и методическую полезность рассматриваемой работы, вместе с тем следует подчеркнуть, что автор не рассматривает такие важнейшие, на наш взгляд, методологические принципы организации ИПС, которые закладывают «свойство эффективности» в саму системную организацию ИПС. Данные принципы должны определять механизм организационного проектирования ИПС.

По нашему мнению, механизм интеграции должен исходить из того, что в системе кооперирующихся предприятий оказываются взаимосвязанными и взаимообусловленными практически все элементы производства: материально-вещественные, трудовые и финансовые. Локальные технологии обслуживающих производств соединяются в системную технологию, связанную единым ритмом конечного звена кооперации. Устанавливаются системные пропорции и нормы затрат труда, распределения ресурсов, мощностей, капиталов, информации. При этом только рациональная кооперация будет способствовать наилучшему использованию ресурсов, появлению «дополнительной производительной силы». Она возникает как результат усиления целостности ИПС, которая приобретает качественно новые свойства и потенциал, превышающий сумму потенциалов ее звеньев. Здесь решающую роль играют развитие разделения и кооперации труда, специализация звеньев, активизация их взаимодействия, преодоление параллелизма, раздробленности производства, усиление возможностей маневра активами и резервами, целевая устремленность отдельных звеньев и системная координация стратегий [7].

Однако потенциальные возможности и преимущества кооперации не реализуются сами собой, автоматически. Для этого необходимы соответствующие процедуры проектирования, строительства, организации и управления производственными и социально-экономическими процессами. Организация, рассматриваемая как процесс, представляет собой упорядочение отдельных элементов, взаимосвязей производительных сил в сбалансированную систему, планомерно и эффективно функционирующую в рамках ИПС. Организация весьма жестко предопределяет действия отдельных хозяйственных ячеек в условиях сложившегося разделения труда, устанавливает наиболее существенные технологические и организационные зависимо-

сти между ними. Только при соблюдении объективно-необходимых организационных условий (постоянное поддержание пропорций, ритма и устойчивости в работе смежных участков, соблюдение дисциплины поставок и платежей, других контрактных обязательств) кооперация труда и капитала приобретает завершённый характер, создает соответствующий экономический эффект. Устойчивые связи и взаимозависимости между элементами производительных сил системы составляет сущность организационных отношений, высокий уровень которых обеспечивает искомый системный (синергический) эффект функционирования ИПС.

Одной из принципиальных проблем организационного проектирования ИПС, на наш взгляд, является проблема выявления всех организационно-структурных параметров и механизмов взаимодействия участников ИПС, которые действительно отвечают требованию системного подхода. Т.е. такому сочетанию контрагентов, когда их объединение представляет собой не конгломерат, а подлинную систему взаимодействующих компаний, функционирующих как единое целое. Центральным звеном решения данной проблемы, на наш взгляд, является вопрос о целесообразности и организационной эффективности включения того или иного участника в структуру ИПС и оценку его персонального вклада в общую эффективность. Анализ системного взаимодействия, как отдельных участников интеграции, так и участника интеграции и ИПС в целом позволяет с теоретико-методологических позиций выявить ряд исходных условий организационно-системного взаимодействия кооперирующихся предприятий (компаний). К числу таких в работе [5] выделены и формально заданы следующие условия:

- условие полной сбалансированности,
- условие достаточной сбалансированности,
- условие слабой сбалансированности,
- условие полной несбалансированности.

Необходимо подчеркнуть, что данные условия присущи многим чертам хозяйственного механизма взаимоотношений по горизонтали. Например, условию *полной сбалансированности* соответствует технологическая подчиненность производства поставщика производству потребителя, а оценочные показатели поставщика определяются эффективностью производства потребителя.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ И МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Условие *достаточной сбалансированности* отражает такой уровень взаимоотношений, когда разделение труда и системных затрат между производственными партнерами достигает наибольшей эффективности при максимально возможной величине функции уровня обслуживания. Именно в этих условиях обеспечивается наибольший эффект кооперации в узкоспециализированном конечном звене интегрированной производственной системы.

Условие слабой сбалансированности характеризуется значительной хозяйственной автономностью взаимодействующих предприятий, с сильными локальными целями и ограничениями (обычно хозяйственные связи между такими предприятиями называются слабыми). Условию слабой сбалансированности соответствует низкая заинтересованность поставщика повышать уровень обслуживания, поскольку в этом случае значительно ухудшаются показатели эффективности по его локальным критериям. В этом случае область системного взаимодействия определяется в интервале предельно низкого и предельно высокого уровня обслуживания, когда системный экономический эффект больше нуля.

Условие полной несбалансированности характеризуется тем, что на всем интервале уровня обслуживания не удается достичь системного (синергического) эффекта.

Исходные условия взаимодействия требуют, при проектировании ИПС, выполнения ряда обязательных методологических принципов по обеспечению системных и организационных условий, которые приведены в работах [3,4,5], таких как: информационной полноты, согласования интересов, целесооб-

разности кооперации, измеримости вклада, проектного моделирования и ряда других. Реализация этих принципов предполагает широкое использование информационных технологий при проектировании ИПС.

Литература

1. Волконский В.А. Институциональный подход к проблемам кризиса российской экономики. // Экономика и мат. методы. 1999. Т.35. Вып. 1. С. 11-27.

2. Деменьтьев В.Е. Финансовые и имущественные основания стратегических преимуществ ФПГ / Препринт # WP/98/054. – М.:ЦЭМИ РАН, 1998. –89 с.

3. Межов И.С., Оскорбин Н.М. Интеграция предприятий как фактор антикризисной стратегии выживания. Антикризисная организация и управление в условиях неопределенности: Материалы межрегиональной научно-практической конференции, 13-14 октября 1999 г. Барнаул, 1999. С. 39 – 46.

4. Межов И.С. Теоретико-методологические принципы описания и моделирования механизма взаимодействия в интегрированных производственных системах. // Известия Алтайского государственного университета. 2000. № 1 (15). С. 36 – 40.

5. Межов И.С., Кокорев В.П. Концепция организационного проектирования интегрированных производственных систем на основе моделирования взаимодействий. // Известия Алтайского государственного университета. 2000. № 2 (16). С. 77 – 81.

6. Межов И.С., Локтев С.А., Аксенова О.Н., Межов С.И. Аналитическое планирование в структуре производственного менеджмента (Опыт ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»): Монография / Под ред. Н.М. Оскорбина. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 1999. 138 с.

6. Якутин Ю.В. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // Российский экономический журнал. 1998. № 5. С. 71 –81.