

Введение в институциональную экономику: Учебное пособие.
М., Экономика, 2005, с. 434-482

Дементьев В.Е.

8. БИЗНЕС-ГРУППЫ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В главе раскрывается возрастающая роль бизнес-групп в институциональной структуре современной экономики. Дается классификация таких групп, демонстрирующая многообразие механизмов экономической интеграции и их эволюцию. Представлены подходы к экономической интеграции с позиций минимизации трансакционных издержек и с точки зрения агентских отношений. Рассматривается влияние тесноты имущественных связей в бизнес-группе на ее адаптивные возможности и мотивации участников. Особое внимание уделяется достоинствам и недостаткам сетевой индустриальной организации. Стратегические ориентиры деятельности финансово-промышленных групп соотносятся с эволюцией представлений об экономической рациональности. Раскрываются конкурентные преимущества бизнес-групп в сфере технологического развития и роль заемного финансирования в условиях инновационной конкуренции. Излагается трактовка бизнес-групп в качестве институционального ответа на несовершенство рыночной и государственной координации экономической деятельности. Выделяется влияние на интеграцию в бизнес-группы со стороны отраслевых и циклических обстоятельств.

8.1. Теоретические основы интеграции в бизнес-группы

Традиционные объекты исследования институциональной теории — институт рынка, фирма. Однако в современной экономике все возрастающую роль играют такие взаимоотношения между экономическими субъектами, которые не сводятся ни к обычным рыночным контрактам, ни к отношениям в рамках внутрифирменной исполнительной вертикали. Такого рода координация экономических действий, занимающая промежуточное положение между рыночной и административной ее формами, может быть названа экономической квазиинтеграцией.

Объединения и альянсы мощных корпораций — одна из наиболее заметных черт современной мировой экономики. Рост затрат на НИОКР в высокотехнологичных отраслях определяет лидирующую роль в них крупных корпоративных структур, бизнес-групп. **Исследование состояния и перспектив развития современной рыночной экономики во многом связано с осмыслением квазиинтеграции предприятий в бизнес-группы.**

Без формирования и укрепления таких структур отечественной экономике не преодолеть сырьевой специализации в мировом разделении труда, технологического отставания от ведущих индустриальных стран. Практические результаты деятельности отечественных финансово-промышленных групп (ФПГ) неудовлетворительны. Некоторую стабилизирующую роль в условиях спада производства они в целом проявили. Однако перелома в экономическую ситуацию не внесли. Актуальной задачей является превращение российских ФПГ или, в более широком плане, интегрированных бизнес-групп в мощный фактор экономического подъема.

Почему участники бизнес-группы в отношениях между собой не ограничиваются обычными контрактами на покупку/поставку товаров и услуг? Что при этом удерживает их от слияния в единую фирму? Поиск ответов на эти вопросы роднит исследования бизнес-групп с работами по теории фирмы. Известные в ее рамках подходы переосмысливаются при изучении межкорпоративных структур.

Можно выделить следующие направления в рассмотрении бизнес-групп:

- неоклассическая теория, связывающая экономическую интеграцию с преодолением монополизма отдельных звеньев технологических цепочек при вертикальной интеграции; с возможностями извлечения монополистических выгод при горизонтальной интеграции; с технологическими условиями производства (отдача от масштаба, наличие барьеров входа на рынок и т.д.);
- теория динамических сравнительных преимуществ, рассматривающая экономическую интеграцию в связи с адаптацией к жизненным циклам продуктов и технологий;
- институциональный анализ, исследующий вертикальную интеграцию в контексте минимизации трансакционных издержек, проблем агентских отношений и влияния на них распределения прав собственности.

Лейтмотивом дальнейшего изложения является институциональный подход к изучению экономической интеграции. Вместе с тем, многогранность феномена бизнес-групп определяет необходимость сочетания разных подходов к изучению этого феномена.

Под **бизнес-группой (БГ)** понимается совокупность предприятий и организаций, координация действий которых выходит за рамки обычных контрактов на рынках товаров и заемного капитала, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных хозяйственных субъектов (юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий, организаций).

К основным организационно-хозяйственным формам БГ в мировой практике относят: крупные компании, имеющие дивизиональную структуру; холдинговые компании вместе с контролируемыми ими предприятиями; финансово-промышленные группы; сетевые индустриальные организации.

Интегрированной называется БГ с действующим на регулярной основе координационным центром. Роль такого центра может выполнять один из участников группы, клуб президентов входящих в интегрированную бизнес-группу (ИБГ) компаний, общий собственник этих компаний и т. д.

Финансово-промышленная группа предстает частным случаем ИБГ, когда среди ее участников представлены и промышленные компании, и кредитно-финансовые организации.

В качестве ФПГ обычно выступает совокупность кредитно-финансовых организаций (банки, лизинговые и страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды), производственных и сбытовых компаний, связанных между собой долговременными кооперационными, кредитными и акционерными отношениями.

Официальные ФПГ в Российской Федерации представляют собой **ИБГ**, удовлетворяющие требованиям Закона РФ от 30 ноября 1995 г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах», прошедшие официальную регистрацию и внесенные в соответствующий Государственный реестр.

Закон определяет **ФПГ** как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест» (ст. 2 Закона).

Сетевая индустриальная структура (СИО) — совокупность предприятий, связанных долговременными кооперационными и информационными связями.

Характерной для российской экономики разновидностью СИО является **контрактная группа**, в которой в качестве механизма интеграции служат давальческие поставки сырья и/или соглашения между предприятиями единой технологической цепочки о применении «денежных суррогатов», например, векселей. Соглашения об использовании денежных суррогатов в расчетах можно рассматривать в качестве разновидности интеграции, поскольку они ограничивают хозяйственную самостоятельность предприятий.

Как видно из таблицы 1, широкое распространение получили группы, связанные отношениями толлинга [1, 28]. Речь идет о выработке продукции из давальческого сырья.

Таблица 1.

Динамика доли некоторых видов продукции, произведенной на основе давальческого сырья в России, 1996-2000 гг. (в процентах)

Продукты	1996	1997	1998	1999	2000
Смолы	54,19	50,45	54,77	45,7	57,01
Полиэтилен и	70,58	79,88	76,97	50,2	59,79
Синтетический каучук	51,72	42,56	43,31	29,6	41,80
Известь технологическая	77,29	75,05	86,46	89,1	85,00
Бензин автомобильный	54,65	66,79	81,38	88,2	92,42
Дизельное топливо	58,08	70,53	88,88	88,2	91,49
Топочный мазут	72,79	85,7	89,28	95,1	95,89
Чугун	79,53	82,51	94,74	88,8	87,50
Сталь	79,93	81,12	94,4	94,9	94,49
Кокс (на 6% влажности)	86,37	82,54	76,81	78,0	82,62
Мука	33,94	39,62	45,4	40,3	41,35
Крупа	55,35	56,7	53,43	48,5	46,76
Масло растительное	80,54	77,85	75,02	75,7	65,56
Масло животное	12,65	13,03	15,87	17,9	19,79
Сахар-песок	90,86	89,65	89,3	94,1	93,37

Источник: Avdasheva S. Processing (Tolling) Contracts in Russian Industries: an Institutional Perspective. Препринт WP1/2002/04. Серия WP1 Институциональные проблемы российской экономики. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

Среди разных принципов классификации ИБГ следует особо выделить классификацию с точки зрения механизмов управления совместной деятельностью. Предлагаемая классификация учитывает существование несколько типов механизмов интеграции (рис. 1). Первый тип механизмов использует возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. Второй тип — рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. Наконец, третий тип механизмов основан на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы.

К *классическому холдингу* относятся объединения предприятий, контрольный пакет формальных прав собственности которых сосредоточен в руках материнской компании. Классическими холдингами в российской промышленности являются «Газпром», «РАО ЕЭС», «Связьинвест», «Норильский никель», ряд нефтяных компаний (например, «Лукойл»). Вертикально-интегрированные холдинги — ориентир организационных преобразований в российской оборонной промышленности. Среди таких холдингов — АХК «Сухой», Концерн ПВО «Алмаз-Антей», Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», Концерн «Гранит-Электрон».



Рис. 1. Классификация интегрированных бизнес-групп.

В рамках классических холдингов в зависимости от структуры активов основного общества могут быть выделены *промышленные и финансовые холдинги* (доля финансовых активов превышает 50%).

К *распределенному холдингу* можно отнести такую структуру, где роль материнской компании выполняют несколько самостоятельных фирм, объединенных принадлежностью или аффилированностью одному лицу или группе совместно действующих физических лиц. К такому типу близка структура «Альфа-Групп» [10]. Пересечение директоратов играет существенную роль в согласовании действий партнеров по бизнес-группе «Интеррос».

В *системе взаимучастия* контрольные пакеты акций участников бизнес-группы распределены между ними. Взаимучастие в капитале сближает интересы партнеров по группе, облегчает маневрирование ресурсами между партнерами по бизнес-группе, ослабляет угрозу недружественных поглощений. В 2003 г. 36,7% акций АО «Сургутнефтегаз» находилось на балансе НК «Сургутнефтегаз», которая сама на 99% принадлежала АО «Сургутнефтегаз».

Вместе с тем, сосредоточение внутри бизнес-группы контрольных пакетов акций ее участников ослабляет влияние внешних по отношению к БГ акционеров, снижает привлекательность компаний группы для портфельных инвесторов. Стремясь к повышению своей рыночной капитализации холдинговые компании сокращают перекрестное владение акциями внутри холдингов. Так было ликвидировано перекрестное владение между ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» и РАО «Норильский никель».

Среди второго типа объединений, где для централизации контроля используется регулирование доступа к отдельным производственным ресурсам, *бизнес-группы вокруг компаний, обеспечивающих сбыт продукции, снабжение дефицитными ресурсами*. Для ряда предприятий текстильной промышленности координирующие функции выполняют компании, осуществляющие поставки хлопка. Примеры такого рода интеграции встречаются среди официально зарегистрированных финансово-промышленных групп. Одно из основных средств централизованного контроля в ФПГ «Интербаренц» - внутригрупповое распределение квот на вылов морских биоресурсов.

К бизнес-группам на основе *регулирования доступа к производственным ресурсам* можно отнести и те, которые объединяют натуральные расчеты между предприятиями — бартер, вексельно-зачетные схемы, давальческие контракты. В общем случае контроль над группой может концентрироваться в руках разных ее участников: производителя наиболее

ликвидной продукции в бартерных расчетах, поставщика исходного сырья в давальческих контрактах, организатора вексельно-зачетных схем.

Объединения, основанные на *финансово-инвестиционных (кредитных, страховых и лизинговых) услугах*, чаще всего создаются вокруг банков. При этом нередко обнаруживается взаимосвязь между оказанием таких услуг и использованием акционерных механизмов. Так кредитование может быть шагом к наращиванию доли банка в акционерном капитале заемщика. С другой стороны, часть банков ориентирована на предоставление крупных кредитов только таким заемщикам, контрольный пакет акций которых находится в руках банка и родственных ему структур. Обретение банком акционерного контроля над промышленным предприятием обычно ведет к переходу этого предприятия на страховое обслуживание в близкую к банку компанию. Сочетание кредитных и сбытовых механизмов интеграции наблюдается при факторинговых операциях банка.

Бизнес-группы на основе *регулирования доступа к информационным ресурсам, конкурентоспособным и новейшим технологиям* пока не получили широкого распространения в российской экономике. Они выйдут на первый план при активизации в ней инноваций. Тем не менее, весомым фактором формирования ряда бизнес-групп в оборонной сфере является кооперация в сфере НИОКР. Наглядным примером объединения вокруг конкурентоспособной технологии является система франчайзинга.

С определенными надеждами на обеспечение регулируемости развития бизнес-групп с помощью внутригруппового *распределения получаемых от государства льгот* создавалась часть официальных ФПГ. Такие ожидания в целом не оправдались. В качестве частного случая рассматриваемого механизма интеграции выступает использование госзаказов в качестве рычага эффективной реструктуризации высокотехнологичных производств.

Третий тип объединений — на основе добровольной централизации некоторых властных полномочий — в определенной мере использует инструменты первых двух типов бизнес-групп.

Механизм добровольной передачи пакетов акций в доверительное управление практикует государство. В частности, пакеты акций нескольких десятков компаний были переданы им в управление АО «Роснефть». Намечалось, что доверительное управление государственными пакетами акций усилит влияние центральных компаний ФПГ на своих партнеров по группе. На практике этой льготой смог воспользоваться весьма узкий круг ФПГ. К передаче пакетов акций в доверительное управление прибегают и частные владельцы.

Объединение на основе *передачи ряда функций исполнительных органов* происходит при формировании простого товарищества. Определенные управленческие полномочия передаются участнику бизнес-группы, уполномоченному по совместной деятельности.

ИБГ создаются на основе *совместного учреждения и использования недостающих рыночных структур* (биржи, торговые, лизинговые, инвестиционные и другие компании). По этому пути пошли практически все крупные российские бизнес-группы. Совместно учрежденные центральные компании некоторых официальных ФПГ по фактическому характеру своей деятельности постепенно превращаются в торговые дома, что приближает отечественные группы к японским кейрецу [9].

Реальные бизнес-группы обычно используют одновременно несколько механизмов интеграции. Отнесение конкретной группы к тому или иному типу ИБГ фактически является выделением ведущего из этих механизмов. На их соотношение влияют не только общие экономические условия, глубина рыночных преобразований, но и отраслевые особенности группы.

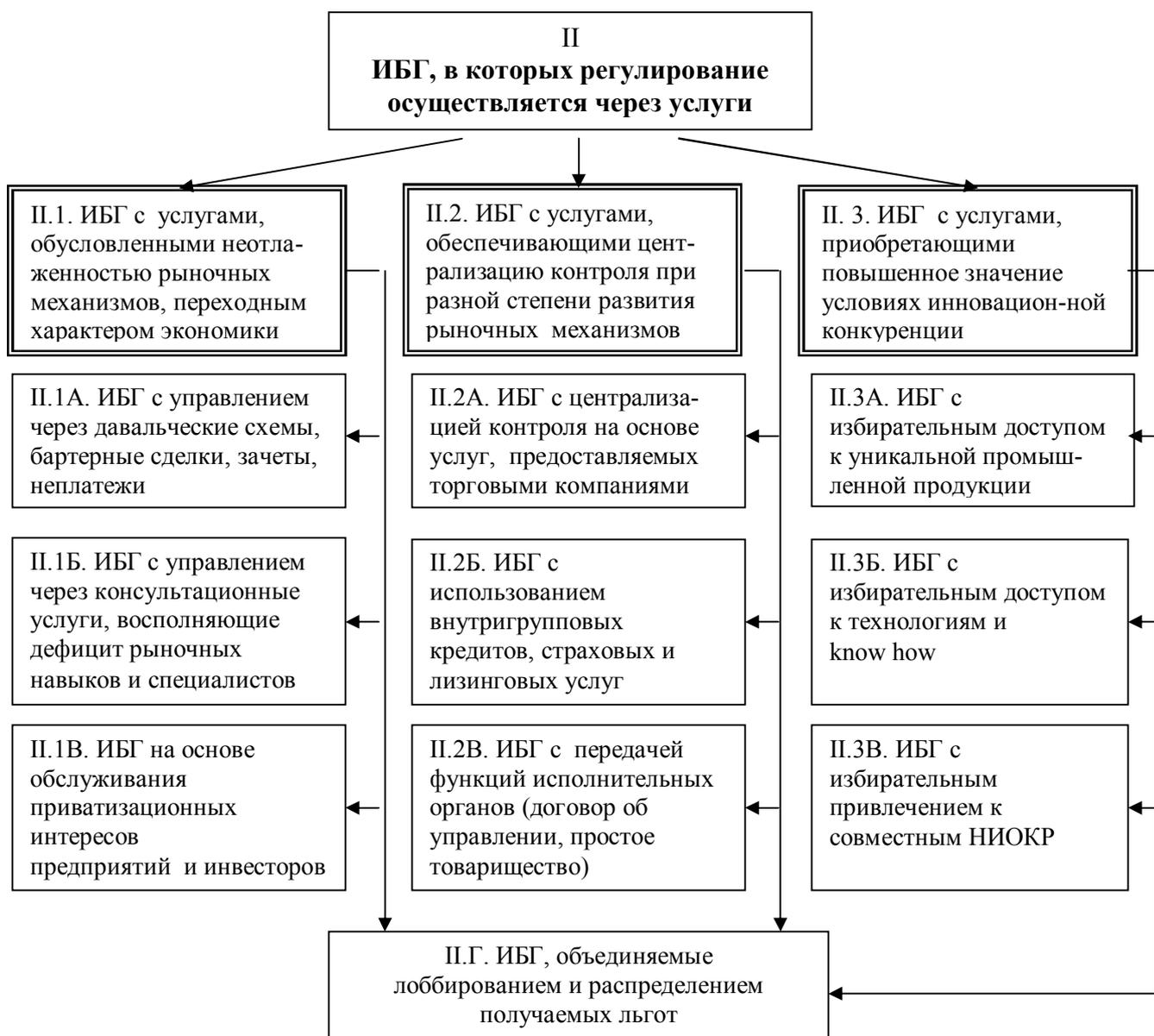
Эта классификация может служить точкой опоры в анализе эволюции бизнес-групп, когда на первый план, сменяя друг друга, выходят разные механизмы интеграции. Так, ограниченность рыночных навыков, надежды на государственную поддержку официальных ФПГ подталкивают предприятия к интеграции через добровольную централизацию некоторых управленческих функций. Постепенное овладение этими навыками, слабость мер государственной поддержки могут усиливать центробежные тенденции во внутригрупповых отношениях. Как показывает, например, опыт ФПГ «Русхим», запаздывание с обновлением механизмов интеграции чревато распадом группы.

Возможна дальнейшая детализация ИБГ типа II, учитывающая регулирующие возможности отдельных видов услуг в разных экономических условиях (рис. 2).

Фокусировка внимания на трансакционных издержках связана с логикой анализа интеграции как способа снижения потерь от рыночной (ценовой) координации действий. В качестве трансакционных фигурируют издержки, сопряженные с использованием механизма такой координации на основе контрактного (договорного) взаимодействия автономных фирм.

Трансакционные издержки — *ex ante* издержки, связанные с составлением проекта договора, ведением переговоров и обеспечением гарантий соглашения, и особенно *x post* издержки, связанные с неэффективной адаптацией и корректировкой договора и возникающие, когда реализация контракта сбивается с установленного курса в

результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений [19, с. 690].



Специфические активы — это те, которые выступают результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перепрофилированы для применения в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Чем выше специфичность активов, тем предпочтительнее экономическая интеграция [19, с. 162—165]. Рыночные взаимоотношения оправданы, если оптимальный уровень специфичности активов незначителен. Внутренняя организация (интеграция) предпочтительна при значительной степени специфичности активов.

Оценка *ex ante* (в момент заключения контракта) специфичности активов зависит от технологической неопределенности последующего развития. Оно может приводить к тому, что ныне узко специализированные физические и человеческие ресурсы оказываются впоследствии широко востребованными. Как известно, сеть Интернет изначально разрабатывалась по заказу военных. Последующее развитие внесло коррективы в специфичность активов, ориентированных на выполнение рассматриваемого заказа. С другой стороны, отсутствие четких приоритетов на перспективу в государственной структурной политике затрудняет оценку значимости имеющихся научно-технологических ресурсов, снижает интеграционную привлекательность соответствующих активов.

Через специфические активы транзакционные издержки оказываются соотнесенными с технологическими условиями производства. Специфические активы Уильямсона близки к поглощенным затратам Ж. Тироля [18].

Можно утверждать, что теория транзакционных издержек допускает чрезмерный технологический крен в трактовке специфических активов. Среди их типов, выделенных Уильямсоном, отсутствуют специфические финансовые активы. Между тем, тенденция превращения в немобильные активы наблюдается и для банковских кредитов. Иллюстрация тому — низкая ликвидность просроченных долговых обязательств. Сужение типов специфических активов ограничивает возможности теории транзакционных издержек в анализе взаимодействия промышленного и банковского капиталов. Такого рода ограничения особенно чувствительны для экономики, преодолевающей финансовый кризис.

Имущественный (акционерный) аспект интеграции играет в теории транзакционных издержек существенную роль. Общая собственность выступает одной из форм гарантирования выполнения контракта. Вместе с тем, имущественные связи между предприятиями фактически сводятся к возведению «общей крыши» собственности в виде дивизиональной или холдинговой структуры. Более мягкие формы имущественных

связей типа взаимоучастия в капитале пока не стали объектом детального анализа в теории трансакционных издержек. Тем не менее, некоторые шаги в этом направлении уже сделаны¹.

Институциональный анализ бизнес-групп охватывает отношения «заказчик — исполнитель» (принципал — агент). Экономическая интеграция оказывает влияние на конфликт интересов акционеров (заказчиков) и менеджеров (исполнителей).

Среди факторов специфичности финансовых активов в российской экономике — сильное влияние инсайдеров на корпоративное управление. Понятие «инсайдер» используется здесь для обозначения лишь работников и менеджеров. Наблюдаемое участие отечественных банков в капитале своих заемщиков служит снижению кредитного риска, т.е. фактически снижению специфичности финансовых активов.

Совмещение ролей акционера и кредитора именно банком вносит новый нюанс в отношения «**принципал — агент**» в силу особых возможностей банка осуществлять мониторинг деятельности своих клиентов [26]. Традиционный анализ отношений «принципал — агент» направлен на то, чтобы минимизировать действия менеджеров, наносящие ущерб управляемым компаниям. Российская практика действий акционеров (принципалов), включая банки, приводит к необходимости учета вариантов, когда ущерб компании наносят сами акционеры. В этих условиях перед промышленными компаниями стоит задача выстраивания таких партнерских отношений с банками, чтобы соответствующее снижение трансакционных издержек и стоимости заемного капитала перевесило потери от смещения контроля над финансовыми потоками в сторону банков.

Противоречивая роль акционеров-аутсайдеров в переходной экономике, «пробуксовка» в ней традиционных механизмов отношений «принципал — агент» определяют необходимость поиска эффективных решений в сфере распределения прав собственности с учетом сильного влияния инсайдеров. Соединение статусов «принципал» и «агент» — один из вариантов предлагаемого Дж. Стиглицем укорачивания цепочки агентских отношений [17]. В этой связи весьма важным для переходной экономики аспектом бизнес-групп предстает взаимоучастие в капитале деловых партнеров. Оно может рассматриваться не только как еще один вариант укорачивания агентских отношений, но и как направление трансформации рекомбинированной (выходящей за рамки формальных прав) собственности, сопровождающей рождение

¹ См., например, монографию А.Г. Мовсисяна «Интергация банковского и промышленного капитала» (М.: Финансы и статистика, 1997), в которой особое внимание уделяется трансакционным издержкам информационного характера.

восточноевропейского капитализма [15], в систему более четко специфицированных фактических прав собственности.

Мировая практика показывает, что при асимметрии информации вопрос о фактическом наделении правами собственности не является тривиальным. Отношения собственности могут быть как закрепленными, так и не закрепленными формальными имущественными правами. Наделение правами собственности в рамках фирмы зависит от способа организации внутренних контрактов между принципалом и агентом. В переходной экономике проблема усложняется, по крайней мере, двумя обстоятельствами. Первым служит экономическая память «облегченного» отношения к перераспределению собственности в ходе ее приватизации, что создает довольно устойчивые ожидания продолжения ее перераспределения в будущем, ослабляет долгосрочные мотивации принципала в распоряжении доставшимся имуществом. Второе обстоятельство — неразвитость инфраструктуры обеспечения прав собственности. Так, Дж. Стиглиц в докладе на ежегодной конференции Мирового банка в 1999 г. [17] отметил, что в условиях неразвитой инфраструктуры стимулирующих контрактов, которые позволяли бы собственнику эффективно контролировать поведение менеджеров, формирование сложной системы отношений собственности приводит к результатам, противоположным ожидавшимся в начальные периоды реформ. Тем большего внимания заслуживают механизмы интеграции, усиливающие влияние на менеджеров со стороны компаний-партнеров по бизнесу (поставщики, потребители, кредиторы и т.д.) и повышающие таким образом эффективность агентских отношений.

По сравнению с интеграцией рыночные взаимоотношения автономных партнеров способствуют поддержанию у них мощных мотиваций деятельности. Однако когда встает вопрос об адаптации к внешним осложнениям контрактного процесса, обнаруживается обратная сторона этой силы мотиваций. Поскольку каждый из участников сделки заинтересован в собственной прибыли, он вряд ли с готовностью примет любое предложение о дополнениях к условиям контракта. Чем значительнее специфичность активов, тем сложнее здесь достижение компромисса. При интеграции трансакционные издержки адаптации снижаются, но ослабляются мотивации на уровне отдельных звеньев производства, объединяемых в одну фирму.

Повысить адаптивность производства без большого ущерба для мотиваций призван переход к долгосрочным контрактным отношениям между рыночными субъектами. Таким образом, без отказа от автономности этих субъектов обеспечиваются дополнительные по сравнению с рынком гарантии по сохранению отношений при появлении новых обстоятельств. В целом, возможности сложных контрактов вписываются

в общую закономерность: более тесная интеграция по мере возрастания специфичности активов.

Резервы усиления внутрифирменных мотиваций связаны и с предоставлением относительной самостоятельности нижестоящим менеджерам «под крышей» общей собственности. Основными вариантами здесь выступают фирмы, имеющие холдинговую структуру, и компании с использованием дивизиональной организации внутрифирменного управления. В холдинговой структуре более защищены позиции менеджеров дочерних компаний по сравнению с менеджерами подразделений дивизиональной фирмы, а в последней — более широки возможности для маневрирования ресурсами в решении стратегических задач.

На ранних стадиях развития продукта, когда для его производства актуален не отток, а приток ресурсов, холдинговая структура получает преимущества перед дивизиональной. В стадии зрелости продукции предпочтительнее дивизиональная структура, при которой право на использование денежных средств компании становится объектом инвестиционной конкуренции между ее отделениями. Это означает, что доходы фирмы не реинвестируются автоматически теми подразделениями, которые их генерируют. Арбитром внутрифирменной конкуренции за ресурсы выступает генеральная дирекция. Это позволяет ей направлять ресурсы из «центров прибыли», каковыми выступают производства зрелых продуктов, в новые производства.

После исследований А. Чандлера [31] дивизиональная структура бизнеса воспринималась как главное организационное нововведение XX в., позволяющее удачно комбинировать децентрализацию управления и концентрацию ресурсов. Образования холдингового типа или основанные на взаимных участиях в капитале оценивались как слишком рыхлые. Холдинговая структура фактически рассматривалась как переходная к административно скоординированным отделенческим комплексам (к дивизиональной структуре).

Успехи японской экономики с ее бизнес-группами поколебали уверенность в безальтернативности такой эволюции. Конкурентоспособность японской промышленности стала катализатором внимания к потенциалу эффективного регулирования ресурсных потоков без возведения над ними «общей крыши» собственности, но в рамках бизнес-групп. Лидером этого направления исследований является Масахико Аоки [24, 25].

Управляемость развития ИБГ поддерживается тем, что контрольный пакет акций участников группы либо распределен среди ее участников, либо принадлежит ведущей компании в ИБГ холдингового типа. Однако в последние годы группирование предприятий

нередко происходит без опоры на акционерные связи. Имеется в виду квазинтеграция в форме индустриальных сетей (industrial networks) или сетевых индустриальных организаций (СИО). Теоретические обоснования СИО ориентированы на ослабление роли акционерных связей между группирующимися предприятиями, на повышение значения инновационного и информационного начал в экономическом развитии [38].

Как и бизнес-группы в целом, СИО — нечто среднее (гибридное) между рыночной и иерархической координацией действий. В качестве примеров СИО в японской экономике фигурируют разнообразные сети R&D, включающие несколько конкурирующих компаний и правительственные агентства. Особый случай СИО — стратегические альянсы и консорциумы, формируемые для совместного создания дефицитных активов. Имущественные связи в таких структурах присутствуют в форме долевого участия.

Смысл перехода к СИО видится в том, чтобы через автономность включенных в сеть фирм и их подразделений; а) активизировать появление новых идей, постановок, решений, б) ослабить сдерживающее влияние межфирменной и внутрифирменной субординации на реализацию этих идей и формирование необходимых для этого связей. При этом сохранение ориентации на квазиинтеграцию определяют следующие обстоятельства:

1. инновационный характер конкуренции, комплексность нововведений;
2. разнородность продукции, углубление специализации производства;
3. генерация новой информации;
4. сужение открытого рынка ресурсов.

СИО: инновационный аспект. Жесткие экономические связи не отвечают инновационному характеру современной конкуренции. Вместе с тем, комплексные инновации нуждаются в четкой координации действий, использовании разной формы нестандартных контрактов. Когда речь идет не об эпизодических нововведениях, а об инновационном режиме функционирования, большое значение приобретает наличие динамичной системы обучения и информационного обмена. Для доведения конкретной инновации до коммерческого вида нередко требуется объединение принадлежащих разным фирмам активов.

СИО: переход к индивидуальному производству. Необходимость группирования связана с характером современных рынков средств производства, где увеличивается доля продукции, ориентированной не на массового, а на конкретного потребителя. Повышение разнородности продукции и ресурсов благоприятствует углублению межфирменного разделения труда. Чем больше специализированных фирм

вовлечено в производственную кооперацию, тем сильнее влияет на ее конечные результаты согласованность действий партнеров и тем труднее обеспечить необходимую согласованность рынку. Возможные в таком случае варианты не исчерпываются координацией через центральный план при организационной иерархии или через ценовой механизм как в традиционной рыночной модели. Согласованность действий достижима через взаимодействие фирм в сетях, где цена — лишь одно из ряда влиятельных условий. Цены дают мало информации относительно будущих возможностей поставщиков, предварительных представлений покупателей о своих будущих нуждах.

Новая техника часто возникает как результат сотрудничества производителей и потребителей. Эта техника не может получить адекватной оценки через рынок, поскольку она приспособлена к специфическим условиям той сети, в которой разработана и проблемы которой решает. Индустриальная активность и развитие направляются скорее проблемами, чем ценами. Сеть имеет решающее значение для того, какие проблемы будут осмыслены, какие решения выбраны, и как разные компании будут координировать совместную реализацию этих решений. Границы, определяющие принадлежность к сети или к ее окружению, не являются постоянными, но формируются и корректируются в результате взаимодействия.

СИО: информационный аспект. Приоритет в СИО скорее отдается генерации новой информации, чем эффективному выполнению предзаданных задач. То, какое значение придается информационному аспекту сетевой организации, видно из определения ее как совокупности межфирменных связей, через которые генерируется новая информация. Если в ФПГ на первый план выходит обмен накапливаемой информацией, то в СИО через взаимодействие вырабатывается новая информация и это становится движущей силой деловой активности.

СИО: эксклюзивный доступ к ресурсам. Фундаментальное положение сетевой модели индустриальной организации: отдельная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими фирмами. Это положение исходит из отсутствия открытого рынка по части средств производства. Фирма получает доступ к соответствующим внешним ресурсам (информации, технологиям, сырью, комплектующим и т.д.) лишь будучи включенной в сеть с фирмами, контролирующими такие ресурсы. Текущая прибыль компании не дает в таких условиях исчерпывающего представления о потенциале ее развития. Связи становятся более важной характеристикой, чем наличный производственный аппарат. Позиция фирмы в СИО рассматривается как ее своеобразный актив. Затраты на выстраивание сетевых связей предстают одним из видов инвестиций. Их особенностью является обесценение при разрыве связей.

Тенденции перехода к сетевому типу интеграции порой придается слишком универсальное значение. В экономиках индустриально развитых стран сохраняются крупные сектора массового производства. Следовательно, сохраняются и технологические предпосылки для более жесткого, чем СИО группирования предприятий. Отдельный важный вопрос — соотношение возможностей СИО и ИБГ в условиях крупных структурных сдвигов. Оно зависит от состояния реального сектора экономики, от потребности его компаний во внешнем финансировании. Чем большими собственными инвестиционными ресурсами располагают входящие в СИО промышленные компании, тем доступнее для них освоение крупных новых ниш рынка. В иной ситуации ставка на сетевой тип экономической интеграции чревата сбоями в структурных сдвигах.

Теория транзакционных издержек тяготеет к традиционной установке на внутреннюю рациональность, когда во главу угла ставятся низкие издержки, точность дозировки затрат, укрупнение производства, тщательность контроля за исполнением и т.д. Между тем, установка на максимальную экономию издержек уже не является очевидным воплощением экономической рациональности. Усиление внимания к стратегическому аспекту хозяйственной деятельности и корпоративного управления сопровождается определенной корректировкой понимания экономической рациональности, включая оправданность межкорпоративных связей (рис. 3). На первый план в оценке качества предпринимательства выходит способность фирмы гибко, быстро и творчески реагировать на изменение рыночных условий. Чем неустойчивее эти условия, тем важнее такая способность. Во многих сферах хозяйства тщательная экономия, высокоточная дозировка ресурсов сами требуют немалых расходов, а то и несовместимы с подготовкой к трудно предсказуемому будущему. Так, формирование венчурных подразделений вряд ли может базироваться на пунктуальном взвешивании потерь и приобретений. Когда бизнес становится слишком сконцентрированным на подсчете затрат и выгод, это отпугивает тех, кто стремится к увеличению доли рынка, к динамичному росту и к месту под солнцем [21, с. 385].

Эволюция представлений о рациональности — следствие как развития теории, так и ускорения НТП, усиления изменчивости экономических условий. Прежние приемы управления, основанные на экстраполяционном предвидении будущего, начали давать сбои. Эти обстоятельства способствовали пересмотру представлений о рациональности в двух аспектах (рис. 4). С одной стороны, начало 1980-х ознаменовано новой волной интереса к трактовке поведения экономических субъектов как ограниченно рационального. Модель удовлетворяющего поведения в противовес модели максимизирующего поведения Г.А. Саймон представил еще в 1950-е годы [14, с. 54—75]. Последующие годы выявили

возрастающее влияние неопределенности как фактора ограниченной рациональности экономического поведения. Такая трактовка рациональности стала принципиальной составляющей эволюционной экономической теории [40].

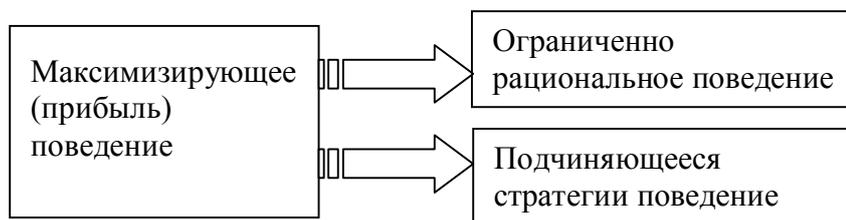


Рис. 3. Эволюция трактовки экономической рациональности

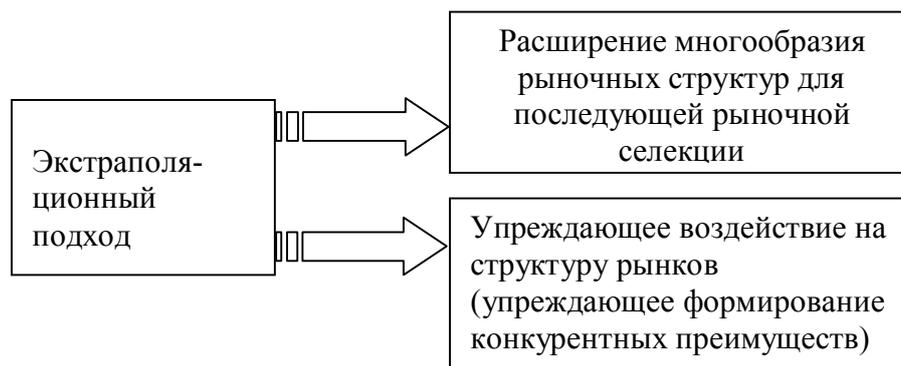


Рис. 4. Эволюция принципов учета экономической перспективы

Вместе с тем, экстраполяционный подход в управлении стал вытесняться стратегическим [2]. В данном аспекте новой трактовке рациональности соответствуют такие понятия, как конкурентные преимущества, стратегия формирования конкурентных преимуществ [12], потенциал конкурентоспособности. Симптоматично, что этот потенциал уже не отождествляется с объемом прибыли. Рентабельность, прибыльность по-прежнему фигурируют в ряду важнейших характеристик бизнеса. Однако теперь они рассматриваются скорее как ограничения успешного бизнеса, чем как его самоцель. Повышение значимости человеческого капитала привело к восприятию зарплаты не просто в роли элемента себестоимости, но и в качестве инвестиций в этот капитал. Соответственно, происходит определенное смещение внимания от показателя прибыли к показателю добавленной стоимости (условно чистой продукции). На потенциале развития сфокусировано внимание концепции потенцирования [7]. Она исходит из того, что лидерство в текущей прибыльности — не гарантия устойчивого процветания фирмы. Для оценки потенциала развития фирмы много значат такие структурные характеристики, как доля ежегодно обновляемой продукции, возрастная структура оборудования, доля расходов на НИОКР и т.д.

Отклонение от максимизирующего прибыль поведения характерно для финансово-промышленных групп [39]. Участники ФПГ демонстрируют более высокую жизнеспособность, чем самостоятельные компании [26], приспособленность к решению стратегических задач (см. рис. 4). Хотя конкретных причин для квазиинтеграции обычно несколько и они могут меняться от случая к случаю, обеспечение долгосрочной жизнеспособности партнеров по группе выступает в качестве той основополагающей роли ФПГ, которая синтезирует различные функции квазиинтеграции. Ради надежности существования приходится отказываться от некоторых краткосрочных выгод независимой деятельности. Готовность фирмы действовать внутри группы обратно пропорциональна ее склонности к риску. Распределение риска среди участников ФПГ является одной из ведущих функций группирования предприятий. Интеграция в ФПГ рассматривается как неявная схема страхования, в которой предприятия выступают одновременно и страхователями, и страхующимися [39].

Фирма, платящая поставщику повышенную цену, спасая его от банкротства, верит, что он поступит так же, если со временем возникнет в этом необходимость. Ряд лет японские потребители стали могли приобрести некоторые ее виды у корейских или бразильских производителей по более низким ценам, но продолжали закупки у японских фирм. Распределение потерь в тяжелые времена и достижений в хорошие, признание важности роли каждого партнера, отказ от извлечения односторонних выгод из позиционного неравенства — такие принципы выделяют в качестве основы межкорпоративных отношений в Японии [34, 35]. При этом высказывается мнение, что издержки модели распределения риска перекрываются ее долгосрочными преимуществами, обеспечивающими адаптивность японской экономики к структурным сдвигам в индустриальной эволюции.

Стремление участников ФПГ к долговременной надежности своего существования — основа их сотрудничества с государственными инстанциями в выработке и реализации национальной стратегии экономического развития.

На распределение усилий ФПГ между решением краткосрочных, среднесрочных и перспективных задач влияет ряд факторов, среди которых — степень предсказуемости будущего и возможности оказать влияние на него. При моноотраслевой ФПГ многое зависит от стадии жизненного цикла соответствующей отрасли (подотрасли). Если ФПГ ограничивается технологической цепочкой в рамках заходящей отрасли, для постановки перспективных задач в рамках такой отрасли мало оснований. Другое дело, если ФПГ диверсифицирована с охватом восходящей отрасли либо располагает ресурсным потенциалом для преодоления барьеров вхождения в эту отрасль. Хотя такого рода

диверсификация ФПГ может снижать предсказуемость будущего, она расширяет возможности влияния на него. Тем самым подводится основание под постановку долгосрочных задач. Объединение моноотраслевых ФПГ в межотраслевые группы способствует усилению стратегической направленности действий группирующихся предприятий.

Расширение временного горизонта целей снижает достоверность их финансовых характеристик. В роли таких целей предстают долгосрочные приоритеты. Они отражают трансформацию философии ФПГ, стоящих перед нею проблем в замыслы укрепления позиций или завоевания плацдармов на рынках товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости. Предусматриваемые кратко- и среднесрочными планами группы изменения ее присутствия на уже освоенных рынках предстают как средство реализации этих замыслов, повышения конкурентоспособности ФПГ через использование (а когда и усиление) имеющихся и формирование новых сравнительных преимуществ.

Забота об имеющихся преимуществах — статический аспект эффективности ФПГ. Однако такая забота во многом обесценивается, если не служит созданию новых преимуществ. Этим можно объяснить сдержанное отношение в Японии к денежным характеристикам при оценке отдачи от стратегических решений [8, с. 317]. Долговременная эффективность ФПГ определяется не только умением обеспечить высокие объемы реализации и прибыли, но и способностью использовать эти ресурсы как трамплин для новых достижений (динамическая эффективность ФПГ). Если такая способность в некоторый период не развивается, есть повод усомниться в успешности деятельности группы за этот период. Структура и стратегия ФПГ призваны обеспечивать как расширение инвестиционных возможностей группы, так и повышение качества использования этих возможностей.

Логика анализа экономической интеграции с позиций трансакционных издержек во многом соответствует подходу «от достигнутого». Интеграция рассматривается как способ снижения издержек по сравнению с достижением того же результата при самостоятельном функционировании экономических субъектов. Более универсальной представляется оценка группирования предприятий с позиций упущенного эффекта. Ситуации, когда разобщенность экономических субъектов переводит ряд результатов в разряд недостижимых, возникают как на товарном, так и на фондовом рынках. Так, если каждый из акционеров уповает на то, что кто-то другой из них возьмет на себя агентские расходы по контролю за менеджментом, а остальные воспользуются благами такого контроля как «безбилетники», эти блага оказываются недостижимыми.

Оправдано расширение спектра ориентиров эффективной экономической интеграции по сравнению с тем, что соответствует анализу интеграции с позиций транзакционных издержек. Группирование предприятий предстает как поиск баланса усилий, по крайней мере, по следующим направлениям:

- сокращение транзакционных и производственных издержек;
- экономия времени для опережающего развертывания производства новой продукции и заполнения ею рыночной ниши (наращивания производства);
- снижение потерь при свертывании присутствия в заходящих отраслях экономики;
- обеспечение соответствующих мотиваций участников, включая поставщиков и потребителей, кредиторов, предпринимателей-инноваторов (структура собственности должна обеспечивать им извлечение инновационной ренты), работников.

В условиях инновационной экономики мотивации работников требуют повышенного внимания, поскольку человеческий капитал — один из важнейших специфических активов. Как отмечает М. Аоки, если трудовые навыки и коллективные знания становятся организационно-специфическими и, таким образом, не продаваемыми на рынке, максимизация рыночной стоимости активов может войти в противоречие с внутренней и аллокативной эффективностью. Это происходит потому, что критерий максимизации стоимости предполагает, что все факторы производства, кроме постоянных активов, оцениваются рынком [3, с. 58]. Можно заключить: чем значительнее роль специфических активов в развитии некоторой фирмы (отрасли), тем большими могут быть искажения при оценке долговременной эффективности по рыночной стоимости активов.

8.2. Стратегические преимущества финансово-промышленных групп

Устойчивость лидеров финансово-промышленных групп может поддерживаться за счет младших партнеров, когда, например, большое головное предприятие использует поставщиков со слабой рыночной силой как амортизатор делового цикла. Опасения оказаться в роли притесняемого партнера возникают и при формировании российских ФПГ.

На практике типичным предстает иной характер взаимоотношений в рамках японских межкорпоративных альянсов, действующих в динамично развивающихся отраслях производства, при котором устойчивость положения обеспечивается для всех участников группы. Поставщики называют долгосрочные надежные отношения в

качестве ключевой причины интеграции даже чаще (74,5%), чем головные компании (46,5%) [24, p. 29].

Понимание взаимообусловленности благополучия группирующихся предприятий ведет к тому, что в рамках вертикально интегрированных японских ФПГ увеличивается доля инвестиций, направляемых материнскими компаниями в родственные (10% в 1966 г., 30% в 1981 г.). С другой стороны, для мелкого и среднего бизнеса повышается значимость сотрудничества с крупным. Доля субподрядчиков среди мелких и средних японских фирм растет: в 1966 г. она составляла 53,2%, в 1971 г. — 58,1, в 1976 г. — 60,7, в 1981 г. - 65,5% [24, p. 26, 150].

В японской автоиндустрии, электротехнической промышленности контракт на поставку конкретных деталей для отдельной модели продукции заключается, как правило, с единственным поставщиком и обычно действует в течение всего жизненного цикла модели. Это не исключает наличия своих поставщиков подобных деталей для разных моделей. Отсутствие параллельных контрактов указывает на то, что во взаимоотношениях головной компании со своими поставщиками преобладает не давление на них, а стремление к использованию эффекта масштабов производства. Для противодействия завышению цен на комплектующие применяются другие рычаги: условия предоставления кредитов, других ресурсов, участие в капитале поставщиков.

Предпочтение отдается не краткосрочным выгодам от силового снижения цен на их продукцию, а долгосрочному сотрудничеству. Оно проявляется при уточнении цен, которые корректируются с учетом и распределения риска, и стимулов для инноваций. В автоиндустрии, как правило, чем меньше поставщик, тем больший риск принимает на себя головное предприятие. Естественно, что оно выполняет страховые функции за соответствующее вознаграждение. Конструирование новых комплектующих ведется параллельно с соответствующими усилиями головного предприятия. Благодаря этому сокращается время на разработку новой модели. Выигрыш в темпе достигается и за счет сокращения интервала между началом проектирования продукции и началом разработки технологии ее производства, что характерно для японской промышленности [36, p. 226]. Долговременный характер внутригрупповых отношений обуславливает глубокую техническую кооперацию: заказчик нередко дает исполнителям напрокат оборудование, предоставляет научно-техническую информацию, инженеры поставщиков входят в лаборатории головной фирмы.

Таким образом, источником стратегических выгод для всех участников ФПГ предстают обеспечиваемые интеграцией конкурентные преимущества в сфере технологического развития. Соединение ресурсов отдельных фирм все чаще выступает

необходимым средством для: разработки или приобретения новой технологии, реализации накопленных знаний и опыта, организации новых отраслей или преодоления барьеров вхождения в уже существующие, освоения зарубежных рынков. Одним из принципиальных источников стратегических выгод для ФПГ выступает согласование собственных программ действий и долговременной экономической политики государства.

С точки зрения технологического развития хорошо видна взаимообусловленность благополучия группирующихся предприятий. Когда в условиях НТП все участники финансово-промышленной группы накапливают управленческое искусство, специфические технологические ресурсы и техническую компетентность, долговременная жизнеспособность каждой компании ФПГ оказывается весьма важной для эффективности группы в целом. Человеческий капитал и технологические знания, накопленные в родственных фирмах, не могут быть отброшены и восстановлены в короткое время материнской фирмой. Подтверждением роста экономического веса «младших партнеров» по ФПГ является то, что в обрабатывающей промышленности Японии акционерный капитал дочерних компаний, составлявший в 1966 г. 11% капитала головных, в 1975 г. достиг 25%, а в 1981 г. - уже 35% [23, с. 162].

Ориентация на долговременную кооперацию в технологическом развитии меняет критерии оценки фирмами своих поставщиков: критерий дешевизны продукции в известной мере уступает место инновационному потенциалу субподрядчика, его способности вносить предложения по совершенствованию технологического процесса. Это стимулирует долгосрочные усилия субподрядных фирм в области рационализации и модернизации производства [23, с. 198]. Иная ситуация, если закупки осуществляются у поставщиков, снабжающих многих потребителей. Здесь критерий дешевизны поставок выражает приоритет собственных интересов покупателя по отношению к интересам других потребителей. Речь идет лишь о том, что временные выгоды от использования такого критерия как универсального ориентира при выборе поставщиков способны обернуться стратегическими потерями. С этой точки зрения, с определенным риском сопряжено введение концерном Дженерал Моторс (General Motors) с 1 октября 2003 г. новых правил работы с поставщиками по всему миру. Во все заключаемые автогигантом контракты на поставку вносится положение, по которому концерн вправе сменить поставщика, если он окажется не в состоянии вести гибкую ценовую политику. Это означает, что Дженерал Моторс может разорвать контракт, если обнаружит возможность получать какие-либо услуги или товары по более низкой цене у конкурирующей компании. При этом прежнему контрагенту будет предоставлена

возможность снизить цены до нового уровня в течение 30 дней, Ранее у Дженерал Моторс было лишь право разорвать контракт с поставщиком в течение первых полутора лет его действия, если концерн не устраивало обслуживание, качество предоставляемых товаров и услуг, а также условия их доставки. С 1 октября 2003 г. поводом может послужить и относительная дороговизна услуг. Кроме того, теперь Дженерал Моторс в случае расторжения контракта по этой причине не будет возмещать поставщикам расходы на разработку нового инструментария, исследовательские работы и т.д. Ранее концерн частично возмещал такие расходы. По оценке компаний-поставщиков, новые правила подрывают доверие между концерном и его контрагентами [5].

Особого внимания заслуживают инновационные достоинства ФПП, тем более, что недостаточная интенсивность инновационных процессов — ключевой изъян дореформенной экономики России. К сдерживающим инновационный процесс обстоятельствам относятся: 1) сложности взаимодействия со смежными производствами; 2) неопределенность спроса и результатов в целом; 3) проблемы с финансированием, во многом связанные с вышеупомянутыми факторами. Влияние этих обстоятельств усиливается, когда новое производство характеризуется возрастающей эффективностью масштабов.

Инновационные инкубаторы американского типа ориентированы на облегчение выпуска опытной партии. Этап перехода к промышленному выпуску имеет свои трудности. Части фирм удается их преодолеть и превратиться в процветающие компании. Однако «отсев» весьма значителен. Особенно сложная ситуация, если объем продаж, при котором производство становится прибыльным, относительно велик.

Многие инновационные фирмы вынуждены идти на то, чтобы быть поглощенными крупными корпорациями. Последние не прочь выждать, когда фирма-инноватор, испытывая нарастающие финансовые трудности, будет готова слиться или продать свою технологию в обмен на уплату долгов. Иногда такое выжидание себя не оправдывает и крупная корпорация обретает достаточно опасного конкурента, но часто события развиваются по представленному сценарию.

Хотя Япония не имеет такого рынка венчурного капитала, как в США, она располагает нетривиальной альтернативой, обеспечивающей экономике высокую степень инновационного динамизма. Поглощение фирм не принято в японской практике. Если в США венчурным фирмам отводится роль первопроходцев новых технологий, то в Японии бремя первоначального освоения технологии берет на себя крупная корпорация. Для Японии более типична иная ситуация: мелкие и средние

фирмы играют огромную роль как канал апробации различных вариантов применения технологических нововведений, освоенных крупными корпорациями. При этом типичны случаи, когда мелкие предприниматели вносят те или иные технологические усовершенствования [23, с. 195].

Фирма-инноватор, действующая в рамках ФПГ, получает разностороннюю поддержку со стороны других участников группы. Это помогает ей преодолеть некоторые начальные трудности выхода на рынок.

Во-первых, многие инновационные продукты и процессы — результаты длинных серий корректировок по результатам разных стадий инновационного процесса, в который вовлекаются различные участники ФПГ. Потребители оборудования нередко высказывают пожелания, которые подталкивают к нововведениям производителей этого оборудования.

Даже в вертикально интегрированных японских ФПГ взаимоотношения между участниками выходят за рамки иерархического разделения между планированием и осуществлением планов. Практикуется координация, основанная на оперативном доступе к апостериорной информации. Такого рода сведения о реакции потребителей на новую продукцию, конструкторских проблемах, сложностях производственного процесса становятся достоянием всех, вовлеченных в инновационный процесс участников группы.

Через взаимодействие между ними обеспечивается согласованное приспособление к новой информации. Благодаря такой корректировке улучшается качество новых продуктов и технологий, снижается инновационный риск. В инновационной конкуренции часто выигрывает не тот, кто изобрел, а кто может быстрее воплотить изобретение в продукцию, придать ей совершенную конструкцию, понять запросы потребителей. Чем тщательней дизайн нового продукта, тем труднее заимствовать его конкурентам.

Оперативная координация действий между всеми участниками инновационного процесса требует соответствующих расходов. Однако они уменьшаются с развитием информационных технологий.

Во-вторых, ФПГ разделяют достоинства сетевых индустриальных организаций в плане доступа не только к информационным, но и к другим технологическим ресурсам.

Как известно, ключевое обстоятельство сетевой модели экономической интеграции — фактическая закрытость широких сегментов индустриальных рынков. Стоило концерну «БМВ» проиграть «Фольксвагену» в соперничестве за владение фирмой «Роллс-Ройс моторе», как концерн решил свернуть поставки комплектующих

для «Роллс-Ройса». Новым владельцам понадобится много времени и колоссальные инвестиции, чтобы обеспечить производство двигателями, сопоставимыми по качеству с продукцией «БМВ» [20, с. V]. Открытого рынка нет по многим продуктам и технологиям. Такова ситуация с технологиями двойного назначения, включая ракетные, ядерные и т.д. Имеет место эксклюзивный доступ к ресурсам.

Яркий пример — патентное право. Достаточно скупки некоторых ключевых патентов для контроля за технологическим развитием целых подотраслей и отраслей. Доступ к патентованной технологии получают только те, у кого особые отношения с патентовладельцем. Подобное может быть с уникальным сырьем. Контроль над добывающей его фирмой становится мощным фактором конкурентных преимуществ.

В-третьих, финансово-промышленные группы способны обеспечить относительно массовый и устойчивый спрос на новую продукцию в критический период ее освоения, когда снижение издержек до приемлемого уровня зависит прежде всего от объемов производства и реализации этой продукции.

В конце 60-х годов около половины компьютеров, использовавшихся в ведущих японских ФПГ, были произведены фирмой — участницей соответствующей группы. В то время японские компьютеры уступали по качеству импортным. Сегодня большинство компьютеров, используемых компаниями группы «Сумитомо», произведены входящим в эту группу холдингом NEC.

В-четвертых, в рамках ФПГ облегчается финансирование инноваций. Здесь одно из важнейших преимуществ ФПГ по сравнению с СЮ.

Ключевые связи инновационного процесса (включая распределение эффекта) представляет следующая схема (рис. 5) [37, р. 214].

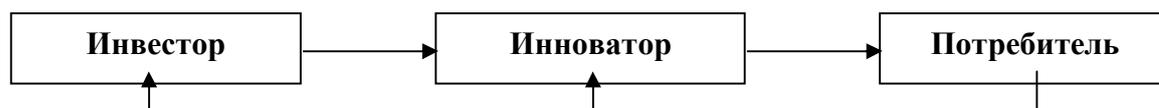


Рис. 5. Инновационный процесс в рамках ФПГ

Если часть эффекта у потребителя от использования новой продукции поступает инвестору, минуя инноватора, соответственно уменьшаются претензии инвестора к инноватору. Простейший случай — инвестор одновременно является и потребителем нового продукта. Более сложный вариант — инвестор участвует в капитале потребителя.

Без такого рода интеграции все претензии инвестора концентрируются на инноваторе (рис. 6).

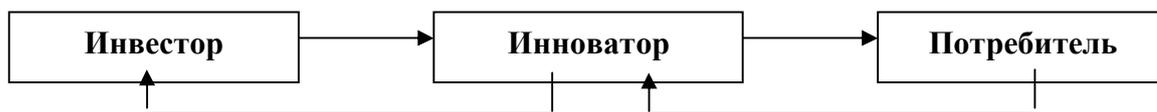


Рис. 6. Инновационный процесс без связей между потребителем и кредитором

Разделенность инвестора и потребителя повышает порог требований к рентабельности производства фирмы-инноватора. Уже поэтому вхождение в ФПГ финансово-кредитных организаций является мощным фактором стратегических выгод, связанных с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала группы. ФПГ, банки которых участвуют в прибылях входящих в группу фирм-инноваторов и фирм-потребителей новой продукции, имеют конкурентные преимущества в инновационной сфере.

Достижения ФПГ во многом связаны с широким использованием заемных средств в финансировании промышленных участников этих групп. Быстрое послевоенное развитие Японии и Германии происходило при относительно высокой доле заемных средств в структуре капитала нефинансовых корпораций. ФПГ — важнейший механизм понижения *equity ratio* (отношения «собственный капитал акционеров/общая сумма средств») в этих странах.

Способность ФПГ расширять инвестиционные возможности промышленных компаний за счет заемного капитала актуальна и сегодня. Она приобретает особое значение в современных условиях инновационной конкуренции. Скорость технологического обновления производства, темпы наращивания выпуска конкурентоспособной продукции во многом зависят от того, насколько инвестиционные возможности корпорации выходят за рамки самофинансирования. Основными вариантами привлечения капитала выступают: эмиссия акций, эмиссия облигаций, получение банковских кредитов. Последние два варианта означают использование заемных средств.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что за счет выпуска акций финансируется относительно небольшая доля капиталовложений [13, с. 19]. Значение облигаций в этом плане гораздо выше, но весьма отличается по странам. В любом случае за счет эмиссии облигаций финансируется менее трети валовых инвестиций частного сектора [13, с. 30, 33]. Опыт Германии, Японии, новых индустриальных стран показывает, что банковские кредиты могут перекрывать вклад облигаций и дополнительных эмиссий акций в финансирование корпоративного развития.

Более высокая доля заемных средств позволяет действовать на опережение в заполнении открывающихся рыночных ниш. Такая агрессивная инвестиционная политика дает имитатору определенные преимущества перед инноватором, если последний опирается в основном на собственные средства. Когда другие придерживаются агрессивной финансовой политики, ориентация на осторожную финансовую политику становится рискованной. Это ставит под сомнение стандартные рекомендации о росте риска с увеличением финансового левереджа. В кредитах входящей в ФПГ промышленной компании не все средства обязательно принадлежат банку соответствующей группы. Главный банк ФПГ может выступать в качестве управляющего банка консорциума кредиторов. Это еще больше усиливает концентрацию инвестиционных ресурсов.

Масштабное использование привлеченных средств позволяет обеспечить большую концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях развития производства, чем это достижимо только за счет реинвестирования прибыли. Опыт фирм ФРГ, выпускающих продукцию радиоэлектронной промышленности, свидетельствует о том, что увеличение на 6 месяцев продолжительности разработки изделия с пятилетним жизненным циклом приводит к потере прибыли от его реализации на 30%. Для изделий с жизненным циклом три года потери прибыли достигают 50% [6, с. 369-370]. Хотя в настоящее время крупнейшие корпорации Японии приближаются по структуре пассивов к американскому типу, существенно то, что доля собственного капитала была значительно ниже, когда японские корпорации осуществляли технологический рывок.

Соотношение между собственными и заемными средствами в финансировании корпоративного развития зависит, с одной стороны, от целей корпораций, с другой, — от степени риска, который несут финансовые институты. Первым определяется спрос на заемные средства, вторым — их предложение. Как показывает опыт Японии, масштабному привлечению корпорациями заемных средств благоприятствует высокая доля стабильных акционеров, присутствие банков среди таких акционеров.

Группирование предприятий допустимо трактовать в качестве способа преодоления запирающих эффектов, характерных как для рыночной, так и для государственной координации экономической деятельности. Под запирающим эффектом этих типов координации понимается ситуация, когда они не обеспечивают полного раскрытия экономического потенциала. Сужение спектра экономических институтов координации приводит к тому, что множество результатов, характеризующее экономический потенциал, оказывается недостижимым. Запирающие

эффекты при рыночной координации могут возникнуть вследствие многих обстоятельств:

P1. Дефицит оборотных средств в одном из звеньев технологической цепочки. Его результатом, если не объединить усилия, может стать остановка всей цепочки.

P2. Дефицит координации действий при производственной кооперации. Тем самым ограничиваются возможности быстрого обновления сложной продукции.

P3. Независимое приспособление связанных кооперацией компаний к риску. Как следствие, осторожность в формировании специфических активов, во взятии обязательств по поставкам продукции и покупкам ресурсов приводит к понижению экономической активности по сравнению с ситуацией, когда приспособление к риску носит совместный характер.

P4. Повышенная рискованность инвестиций в человеческий капитал, когда не гарантирована его устойчивая занятость в рамках данной корпоративной структуры. Это обстоятельство можно рассматривать как частный случай предшествующего.

P5. Асимметричность информации о продукте, располагаемой покупателем и продавцом. Дефицит информации у покупателя вытесняет с рынка более качественные товары [11, с. 459].

P6. Дефицит координации между дополняющими рынками [16, с. 82]. Разобщенность фирм, действующих или способных действовать на таких рынках, может оставить эти рынки в неразвитом состоянии.

P7. Двусторонняя монополия. Одним из рекомендуемых приемов действий в такой ситуации является угроза совсем отказаться от сделки, если другая сторона не согласится на предложенные условия [22, с. 518]. Достичь рыночного соглашения, когда стороны выдвигают ультиматумы, далеко не просто. Переговоры могут зайти в тупик. Выход из положения дает вертикальная интеграция.

P8. Жесткость рыночных требований к отдаче на вложенный капитал. Такие требования грозят банкротством тем предприятиям, где доходность капитала ниже рыночной. Если на предприятии, тем не менее, создавалась добавленная стоимость, его закрытие способно привести к сокращению возможностей внутренних накоплений. Критерий рентабельности и критерий максимизации внутренних накоплений ведут к разной загрузке имеющихся производственных мощностей. Жесткость рыночных требований затрудняет самостоятельное развитие производств, в результатах которых перевешивают внешние (экстернальные) эффекты.

P9. Наличие входных барьеров на ряде рынков. В этих барьерах может проявляться высокая наукоемкость, капиталоемкость производства, сильная

зависимость его от масштабов деятельности. При индивидуальных усилиях входные барьеры способны оказаться непреодолимыми. Слишком атомистическая структура рынка препятствует НИОКР. В таких условиях потенциальные инноваторы присваивают недостаточную долю будущих выгод, чтобы рассчитывать на положительную прибыль от своих инноваций [22, с. 633].

P10. Возрастающая эффективность масштабов в сфере производства. Она благоприятствует формированию череды посредников в сфере сбыта продукции. Чрезмерная конкуренция между ними удорожает привлекаемый посредниками капитал, за что частично расплачиваются потребители. Черода посредников усиливает такое угнетающее воздействие на спрос.

P11. Присутствие эффектов, например, общественного блага, в результатах усилий отдельных субъектов. Надежда приобщиться к этим благам в качестве безбилетника ослабляет индивидуальную инициативу. Иллюстрацией такой ситуации является приведенный ранее пример с акционерным контролем за менеджментом.

P12. Несоответствие структуры акционерного капитала инвестиционным потребностям производства. Примером здесь может служить дилемма акционеро-инсайдеров, когда их контроль над предприятием препятствует привлечению внешних инвесторов.

Запирающие эффекты при государственной координации экономической деятельности могут быть систематизированы следующим образом.

Г1. Государственная координация позволяет форсировать радикальные структурные сдвиги в производстве. Однако чрезмерное переключение информационных потоков на бюрократические структуры приводит к дефициту информации для перманентных улучшающих инноваций в новом производстве. Запирающий эффект для них возникает из-за ослабленности координации, информационного обмена «по горизонтали».

Г2. Внутрибюрократическая конкуренция создает барьеры для государственной координации взаимодействия старых и новых отраслей (подотраслей). Как следствие, недооцениваются, сужаются возможности модернизации старых отраслей их потенциального содействия новым отраслям через спрос на продукцию последних. Вместо этого старые отрасли предстают лишь в качестве тормоза перераспределению ресурсов в новейшие производства.

Г3. В административном аппарате государственного регулирования экономики возникают собственные целевые установки [42]. Они проявляются, в частности, в стремлении к экспансии государственного контроля. Ее инструментами предстают

принципы: «больше значит лучше», «новое и сложное значит предпочтительное», «обладание эксклюзивной информацией всегда достоинство». Противодействие экспансии затруднено сложностями сопоставления затрат и результатов государственной координации. Гипертрофия такой координации означает перерасход ресурсов на ее осуществление.

Итак, обстоятельства P1-P12, П-ГЗ чреватые возникновением запирающих эффектов, препятствующих достижению потенциальных результатов (реализации экономического потенциала) при использовании только рыночной или/и государственной координации экономической деятельности. Легко видеть, что в P1-P12 отражено большинство известных слабостей (провалов, несовершенств) рынка [17, с. 76—84]. Вместе с тем, представленные обстоятельства выходят за рамки обычного списка такого рода слабостей.

Особого внимания заслуживает обстоятельство P8, связанное, в частности, с механизмом выбраковки производств финансовым рынком. В американской экономике этот механизм корректируется выкупами компаний управляющими и работниками. В результате таких выкупов критерии оценки эффективности производства смещаются от прибыли к добавленной стоимости. В японской экономике квазиинтеграция формирует механизм взаимострахования участников ФПГ, позволяет снижать издержки ликвидации производства. Постепенное сокращение мощностей в сталелитейной промышленности сократило потери ее амортизационных ресурсов. При неблагоприятном соотношении между добавленной стоимостью и расходами на заработную плату экономию обеспечило быстрое сокращение ФПГ трудоемких кораблестроительных мощностей, перемещение танкеростроения в Корею.

Американская модель рыночной экономики ориентирована на приспособление к обстоятельствам P2-P9 через внутрифирменную диверсификацию и кооперацию, внутрифирменную административную координацию. Японская модель ориентирована на квазиинтеграцию, на укрепление межкорпоративных связей. За высокий уровень специализации производства приходится платить более высокой долей оборотных средств в используемом капитале. Применение горизонтальной координации, поставок «точно вовремя» обеспечивают экономию оборотных средств по сравнению с обычными рыночными взаимодействиями. Тем не менее, если рассматривать крупные компании обрабатывающей промышленности, в японских фирмах доля оборотного капитала в общем капитале фирмы составляет 59% (конец 1987 г.), в фирмах США — эта доля составляет 34,7% [4, с. 148].

Спектр механизмов координации экономической деятельности охватывает: рыночную координацию (через спрос и предложение), координацию через государственное регулирование, координацию через внутрифирменное управление, координацию через квазиинтеграцию, координацию, обеспечиваемую традициями, обычаями и т. п. Квазиинтеграция в ФПГ по сравнению с объединением в единую компанию позволяет:

- избежать ослабления мотиваций группирующихся компаний;
- оптимизировать у них масштабы производства;
- развивать горизонтальную координацию.

Несовершенства рынка — основной мотив деятельности государства в экономике. Принимая на себя часть нагрузки по преодолению этих несовершенств, других запирающих эффектов рыночной координации, ФПГ снижают соответствующую нагрузку на государство. Тем самым, одновременно ФПГ противодействуют и запирающим эффектам, характерным для государственной координации экономической деятельности.

Отдельные отрасли в разной степени подвержены представленным запирающим эффектам. Так, в условиях российской экономики производства, сбывающие продукцию на внешнем рынке, в меньшей степени страдают от неплатежей и дефицита оборотных средств. Обстоятельства P1-P9 подталкивают предприятия к интеграции вдоль технологических цепочек. Потребность в скреплении технологических цепочек имущественными связями для повышения конкурентоспособности имеющихся мощностей особенно актуальна для обрабатывающей промышленности.

В зависимости от характера изменений в производстве оправданы разные организационные формы обеспечения скоординированности действий, вовлеченных в эти изменения сторон. Абсолютизация какого-либо из типов экономической интеграции неправомерна. Одно дело — обновление моделей одного и того же типа продукции. Здесь координационные связи по горизонтали между смежниками являются основой наиболее оперативного приспособления производства к запросам потребителей. Более сложная ситуация с уникальными технологическими изменениями, с освоением производства принципиально новой продукции. Здесь многое зависит от возможности ресурсного обеспечения такого рода изменений при относительно жесткой (холдинг) и жесткой экономической интеграции (в рамках единого имущественного комплекса). При достаточной обеспеченности ресурсами такая интеграция облегчает их перераспределение в рамках НИОКР и производственных задач, позволяет форсировать создание принципиально нового производства. При дефиците ресурсов его преодолению

помогает квазиинтеграция в виде стратегических альянсов, сетевой индустриальной организации, ФПГ с распределенными между участниками контрольными пакетами акций. Последний вариант квазиинтеграции, прибегающий к взаимному участию группирующихся предприятий в капитале друг друга, сужает возможности и привлекательность «безбилетного» поведения акционеров (P11). Возрастающая эффективность масштабов производства (P10) побуждает к формированию при промышленных фирмах сетей из сбытовых компаний. Наличие широких альтернатив в ресурсном обеспечении производства конечной продукции, малозвенность технологических цепочек снижают угрозу запирающих эффектов при рыночной координации производства.

Обременительность рыночных требований к отдаче на вложенный капитал, актуальность накапливания специфических активов, темпы изменений в технологии и запросах потребителей варьируются по стадиям жизненного цикла отраслей (подотраслей, продуктов, технологий). Соответственно, эволюционируют и потребности в нейтрализации обстоятельств, вызывающих запирающие эффекты. Как следствие, меняется и соотношение между интеграционными (консолидация капитала) и дезинтеграционными (обособление предприятий) тенденциями в экономике (отрасли, подотрасли). Проявляется это в периодической активизации слияний и поглощений, как в экономике США, в изменении тесноты акционерных и кредитных связей промышленных компаний между собой и с банками, как в японской экономике.

Искусство стратегии связано, в частности, с рациональной дозировкой интеграционных и дезинтеграционных процессов на различных этапах развития бизнес-группы. В диверсифицированных группах, когда задача стратегического маневра ресурсами между отраслями в основном решена, оправдано некоторое ослабление межотраслевых имущественных связей в рамках бизнес-группы. Их усиление становится актуальным, когда снова в повестке дня оказывается заблаговременный ресурсный маневр, перевод развившихся производств в разряд доноров нового стратегического прорыва.

Заключение

Существует связь между типом модели рыночной экономики и характером действующих в ней бизнес-групп. Речь идет о банковско-ориентированном (Япония, Германия) и рыночно-ориентированном (США) типах финансовых систем и о соответствующих моделях рыночной экономики. Эти модели существуют не в рафинированном виде. Тем не менее, можно говорить, что в рыночно-ориентированной

модели финансовые посредники тяготеют к обслуживанию портфельных инвестиций и рынка слияний и поглощений. В банковско-ориентированной модели ведущую роль среди финансовых посредников играют коммерческие банки, которые, однако, не ограничиваются только посредническими функциями. Здесь банки принимают активное участие в выработке и реализации долгосрочных приоритетов инвестиционной политики, приоритетов кредитования производства. Корпоративная интеграция в форме финансово-промышленных групп – своего рода визитная карточка банковско-ориентированной модели. Проблема рационального распределения посреднических ролей между фондовым рынком и банковской системой – одна из центральных при выработке стратегии развития российской экономики, выборе адекватной отечественным условиям модели рыночной экономики.

В развитой рыночной экономике коммерческие банки и высокоорганизованный рынок акций действуют как взаимодополняющие структуры [29, 33]. Вместе с тем, взаимовлияние этих структур способно давать неоднозначные результаты. С одной стороны, формирование ликвидного фондового рынка благоприятствует использованию акций в качестве залога по банковским кредитам и таким образом повышает дееспособность банковской системы. С другой стороны, высокоразвитые рынки ценных бумаг характеризуются быстрым приспособлением цен к новой информации, что ограничивает возможности извлечения прибыли из этой информации. Тем самым ослабляются стимулы к выявлению перспективных инновационных проектов [30, 41], к мобилизации собственных и привлеченных средств для реализации этих проектов. Кроме того, при повышении ликвидности фондового рынка у акционеров могут ослабляться мотивации к решению дорогостоящих задач по контролю менеджеров. Соответствующий рост кредитного риска способен оказывать угнетающее воздействие на кредитный рынок.

Тенденции глобализации мировой экономики наводят на мысль, что проблема выбора типа финансовой системы, а с ней и модели рыночной экономики для отдельной страны, форм и механизмов корпоративной интеграции вообще надумана. Однако обращает на себя внимание то, что кризисные явления затронули ряд ведущих индустриальных стран (включая Японию и США) с разными моделями экономики после определенных институциональных заимствований ими друг у друга в организации посреднического сектора. В Японии начиная с середины 1970-х годов наблюдалось ослабление государственного и банковского дирижирования инвестиционными процессами. Без общенациональных стратегических ориентиров для этих процессов произошел рост вложений в спекулятивные активы. К началу 1990-х

экономика попала в ловушку финансового пузыря. В США 1990-е годы – период усиления банковского влияния на инвестиционные процессы, ревизии Закона Гласса-Стигала, когда в 1996 году предел выручки, которую можно получать от операций с ценными бумагами, был увеличен для коммерческих банков с 10 до 25% [32]. За этим последовал бурный рост американских фондовых рынков и к концу 1990-х годов возник финансовый пузырь.

Современные теоретические представления о становлении финансовых систем исходят из того, что почти все экономики, включая США, имеют некоторый период в своей истории, когда важную роль играли более тесные связи между деловыми партнерами, чем характерные для рыночного типа финансовой системы. Угнетающее воздействие на рыночное финансирование оказывают характерные для развивающихся экономик слабости в юридической защите прав собственности и договорных обязательств, в информационном обеспечении инвесторов. Банковское финансирование оказывается более приспособленным к таким условиям, к дефициту доверия между экономическими агентами. Этот дефицит ведет к локализации деловых связей, к формированию финансово-промышленных групп, в рамках которых значительные масштабы приобретает внутригрупповое маневрирование инвестиционными ресурсами.

Вместе с тем, все чаще поднимается вопрос о том, как банковское финансирование и интеграция в ФПГ сказываются на качестве инвестиций. Фактически речь идет о сопоставлении регулирования инвестиционных потоков банками и фондовым рынком. С одной стороны, перераспределение ресурсов в рамках ФПГ способно внести позитивный вклад в реализацию интересов группы. При этом внутригрупповые кредиты оказываются дешевле внегрупповых уже потому, что цена последних учитывает информационную асимметрию между внешними кредиторами и заемщиками и более высокие агентские издержки. Внутригрупповое кредитование снижает издержки, связанные с несовершенствами рынка капитала. С другой стороны, внутригрупповое удешевление кредитов ослабляет мотивации отдельных фирм к росту рентабельности производства, повышает цену ошибок в определении стратегических задач группы, снижает влияние текущей рыночной конъюнктуры на инвестиционные решения.

Для рыночного финансирования, ориентированного чаще всего на портфельных инвесторов, характерна оперативная переориентация инвестиционных потоков. Хотя и при таком финансировании наблюдаются негативные инерционные тенденции уже в

сфере инвестиций в финансовые активы, что проявляется в формировании финансовых пузырей на фондовом рынке.

Правомерна постановка вопроса о рациональной эволюции финансовой системы. Когда отсутствует потребность в массивном перераспределении ресурсов между отраслями (в стадии их зрелости), рыночный тип финансирования усиливает мотивации в сфере улучшающих нововведений и дифференциации продукции. При радикальном обновлении технологической базы существенное значение имеет то, идет ли речь о лидирующем или догоняющем технологическом развитии. Рыночная ориентация финансовой системы в условиях технологического лидерства означает, что ведущая роль в выявлении и поддержке новых перспективных направлений развития принадлежит фондовому рынку. В условиях догоняющего развития такая роль фондового рынка является менее актуальной, более важным фактором роста выступает целевое кредитование технологического обновления производства.

Возможность некоторой подстройки финансовой системы под складывающиеся условия не означает неизбежности формирования во всех странах некоторой унифицированной модели рыночной экономики. Возможности подстройки ограничивает инерция экономических институтов. Инерция оправдывает сосуществование разных моделей рыночной экономики, разных преобладающих типов бизнес-групп, располагающих своими сравнительными преимуществами в рамках циклических закономерностей экономического развития.

Основные положения темы

1. Неоклассическая теория, институциональный анализ, теория динамических сравнительных преимуществ раскрывают разные аспекты интеграции предприятий в бизнес-группы. Характерные для реформируемой экономики повышенный уровень транзакционных издержек, нестабильность отношений собственности придают особую актуальность институциональному подходу к изучению этих групп.

2. В качестве основных организационно-хозяйственных форм бизнес-групп в мировой практике выступают крупные компании, имеющие дивизиональную структуру; холдинговые компании вместе с контролируемыми ими предприятиями; финансово-промышленные группы; сетевые индустриальные организации.

3. При классификации бизнес-групп с точки зрения механизмов управления совместной деятельностью выделяются следующие типы групп: 1) использующие возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий; 2) координирующие совместную деятельность за счет

регулирующие доступ к отдельным производственным ресурсам; 3) основанные на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы. Регулирующие возможности отдельных механизмов интеграции меняются вместе с экономическими условиями.

4. С позиций транзакционного анализа ориентиром рациональных масштабов экономической интеграции служит минимизация суммы транзакционных издержек и производственных издержек неоклассического типа. Наиболее важным индикатором оправданности интеграции является высокая степень специфичности активов экономических контрагентов.

5. Совмещение банком ролей акционера и кредитора, участие деловых партнеров в капитале друг друга ослабляет конфликт интересов в рамках отношений «заказчик — исполнитель» (принципал — агент).

6. Необходимость адаптации к новым обстоятельствам, обеспечения участникам бизнес-группы достаточно сильных мотиваций определяют рациональную тесноту внутригрупповых имущественных связей. Хотя нередкое отсутствие таких связей в рамках сетевых индустриальных организаций активизирует эти мотивации, недостаточность собственных ресурсов у входящих в СИО компаний для освоения крупных новых ниш рынка — фактор более жесткой интеграции в рамках бизнес-групп.

7. Формирование таких групп согласуется с эволюцией представлений о рациональности экономического поведения: экстраполяционный подход в управлении вытесняется стратегическим; выявляется ограниченность максимизирующего прибыль поведения; внимание смещается от показателя прибыли к показателю добавленной стоимости.

8. Как показывает практика, долговременная надежность своего существования — основной ориентир деятельности ФПГ. Средством реализации этой цели служат обеспечиваемые интеграцией конкурентные преимущества в сфере технологического развития. Разносторонняя поддержка со стороны партнеров по группе помогает фирме-инноватору преодолеть ряд начальных трудностей выхода на рынок. Участие банка ФПГ в акционерном капитале входящих в группу фирм-инноваторов и фирм-потребителей новой продукции благоприятствует финансированию инноваций.

9. В современных условиях инновационной конкуренции особое значение приобретает способность ФПГ расширять инвестиционные возможности промышленных компаний за счет заемного капитала. Таким образом, обеспечиваются конкурентные преимущества в скорости технологического обновления производства, в темпах наращивания выпуска конкурентоспособной продукции.

10. Интеграция в бизнес-группы благоприятствует раскрытию экономического потенциала участников, снимает препятствия к этому (запирающие эффекты), существующие как при рыночной, так и при государственной координации экономической деятельности. Поскольку отдельные отрасли в разной мере подвержены запирающим эффектам, эффективность различных вариантов интеграции зависит от отраслевых обстоятельств. Интеграционные и дезинтеграционные тенденции в экономике претерпевают циклические изменения.

11. Сравнительные преимущества разных моделей рыночной экономики и характерных для них типов бизнес-групп являются потенциальными преимуществами. Реализация этих преимуществ зависит от государственной структурной политики, от того, сколь велики собственные инвестиционные ресурсы компаний, от остроты инновационной конкуренции, от уровня доверия между деловыми партнерами, от исторических традиций страны, в частности, традиций в правовой сфере, от характера технологического развития (догоняющее или лидирующее).

Ключевые термины

Бизнес-группа

Запирающие эффекты рыночной и государственной координации экономической деятельности

Интегрированная бизнес-группа

Контрактная группа

Механизмы управления совместной деятельностью

Сетевая индустриальная организация

Специфические активы

Финансово-промышленная группа

Холдинг классический

Холдинг распределенный

Экономическая квазиинтеграция

Вопросы по теме

Как можно классифицировать бизнес-группы на основе механизмов управления совместной деятельностью?

Какую роль в экономической интеграции играют транзакционные издержки и специфические активы?

Каково возможное влияние бизнес-групп на отношения «заказчик — исполнитель»?

Как влияет жесткость имущественных связей в рамках бизнес-группы на мотивации ее участников?

Какие факторы определяют тенденцию к сетевому типу интеграции?

Как формирование бизнес-групп соотносится с эволюцией представлений об экономической рациональности?

Какие ориентиры деятельности характерны для ФПГ?

Каковы источники стратегических преимуществ ФПГ?

Какую поддержку от партнеров по ФПГ может получить фирма-инноватор?

Какова роль заемного финансирования в условиях инновационной конкуренции и при масштабных структурных сдвигах в экономике?

Какие препятствия для реализации экономического потенциала возникают при рыночной и государственной координации экономической деятельности?

Какова роль бизнес-групп в преодолении запирающих эффектов рыночной и государственной координации экономической деятельности?

Какое влияние на экономическую интеграцию оказывают отраслевые и циклические обстоятельства?

Литература

1. Авдашева С, Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. №1.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
3. Аоки М. Контроль за инсайдерским контролем: вопросы корпоративного управления в переходных экономиках // Аоки М., Ким Х.К. (ред.) Корпоративное управление в переходных экономиках: инсайдерский контроль и роль банков / Под ред. М. Аоки, Х.К. Ким — СПб.: Лениздат, 1997.
4. Аоки М. Фирма в японской экономике. СПб.: Лениздат, 1995.
5. Ведомости, 5 ноября 2003.
6. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала в 2-х томах. М.: МНИИПУ, 1997.
7. Каценелинбойген А.И. Эстетический метод в экономике. Нью-Йорк, 1990.
8. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987.

9. Панин В. В. Феномен японских торговых домов: У истока «экономического чуда». СПб.: Чернышев, 1996.
10. Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992-2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
11. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, Дело, 1992.
12. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
13. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. М.: ИНФРА-М. 1996. С. 19.
14. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении (1959) / Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа. 1995. С. 54—75.
15. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4-24.
16. Стиглиц Док. Ю. Экономика государственного сектора. М.:Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.
17. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы (к десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7.
18. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности (1988). СПб.: Экономическая школа, 1996.
19. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция (1985). СПб.: Лениздат, 1996.
20. Финансовые известия. 11 июня 1998.
21. Хруцкий В.Е. (ред.) Как добиться успеха: Практические советы деловым людям. М.: Политиздат, 1991.
22. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997.
23. Японская экономика в преддверии XXI века. 1991.
24. Aoki M. Monitoring Characteristics of the Japanese Main Bank System: An Analytical and Development View / Aoki M. and Patrik H. (ed.) The Japanese Main Bank system: Its Relevance for Developing and Transforming Economics. Oxford: Oxford University Press, 1994.
25. Aoki M. Aspects of the Japanese Firm / Aoki, Masahiko (ed.). The Economic Analysis of the Japanese Firm. North Holland, Amsterdam, 1984. P. 3-43.
26. Aoki M. Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy. Cambridge University Press, 1988.
27. Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm // Journal of Economic Literature, 1990. Vol. 38. March. P. 1-27.

28. Avdasheva S. Processing (Tolling) Contracts in Russian Industries: an Institutional Perspective. Препринт WP1/2002/04. Серия WP1 Институциональные проблемы российской экономики. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
29. Beck, Thorsten; Demirgüç-Kunt, Asli; Levine, Ross and Maksimovic Vojislav. Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence. World Bank Group, Policy Research Working Paper 2423 (June 2000).
30. Boot, Arnoud W.A., Greenbaum, Stuart J., Thakor, Anjan V. Reputation and Discretion in Financial Contracting // American Economic Review. – 1993. - V. 83. - P. 1165-83.
31. Chandler A.D. The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business. Cambridge: Univ. Press, 1997.
32. Cyree K.B. The Erosion of the Glass-Steagall Act: Winners and Losers in Banking Industry // Journal of Economics and Business. - 2000. – V.52. - P. 343-363.
33. Demirgüç-Kunt, Asli and Levine, Ross. Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons. World Bank Group, Policy Research Working Paper 2143 (July 1999);
34. Dore R. Taking Japan Seriously. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1987.
35. Dore R. Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970-1980. L: The Athlone Press, 1986.
36. Economic Survey of Japan. 1993.
37. Gerlach M. Alliance capitalism: the social organization of Japanese business. Berkley: University of California Press, 1992.
38. Imai, Ken-ichi. Evolution of Japan's corporations and industrial networks / B. Carlsson (ed.). Industrial Dynamics. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989. P. 122-155.
39. Nakatani I. The Economic Role of Financial Corporate Grouping / Aoki M. (ed.). The Economic Analysis of the Japanese Firm. North Holland, Amsterdam, 1984.
40. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1982.
41. Stiglitz, Joseph E. Credit Markets and the Control of Capital // Journal of Money, Credit and Banking. - May 1985. - V. 17(2). - P. 133-52;
42. Wolf Ch. Markets or Governments. Choosing between Imperfect Alternatives. Cambridge (Mass.): The MIT Press, 1988.