

## **Корпоратизация как условие модернизации национальной экономики**

**Кирсанова Ирина Анатольевна,**  
*преподаватель кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

*В статье рассматриваются причины и принципы интеграции компаний и создания крупных корпоративных структур, акцентируется внимание на инновационном мотиве их образования. Показано, что в рамках Единого экономического пространства целесообразно создание межгосударственных вертикально интегрированных корпоративных структур на основе принципа взаимодополнения.*

*The article deals with the reasons and principles of integration of companies and the creation of large corporate structures, focusing on innovative incentive of their creation. It is shown that in the framework of the Common Economic Space is advisable to establish international vertically integrated corporate structure based on the principle of complementarity.*

Принятый в 2009 году белорусским правительством курс на создание корпоративной экономики разработан с целью повышения конкурентоспособности белорусских предприятий на глобальных рынках. По мере его реализации в стране в рамках холдинговой модели организации бизнеса увеличивается количество корпоративных структур в форме промышленных холдингов, приняты решения об интенсивном распространении данного типа интеграции компаний и на сельскохозяйственный сектор. Так, в Беларуси по состоянию на 15 августа 2012 г. официально зарегистрировано 45 холдингов, объединяющих в общей сложности 297 организаций, причем 22 холдинга (т.е. почти половина) созданы с участием государства [23]. К числу зарегистрированных холдингов относятся, например, такие крупные государственные компании, как «Автокомпоненты», «БелОМО», «Белкоммунмаш», «Пинскдрев», «Горизонт», «Агромашсервис», «Могилевобллен» и др. Планируется, что к 2015 г. число холдинговых структур в Беларуси возрастет до 60 [4].

Данная тенденция, ориентированная на дальнейшую интеграцию отечественного капитала, в целом соответствует общемировым процессам, причем выгоды, получаемые от создания «страны холдингов», в общем-то, хорошо известны. Принято считать, что укрупнение предприятий позволит скоординировать контроль над ними, упростить и сделать более целенаправленными процессы модернизации. По мнению инициаторов данной программы, *через формирование холдингов в стране можно облегчить задачи модернизации промышленного производства, повысить его конкурентоспособность в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) и Таможенного союза (ТС).*

Несмотря на это, данная новая тенденция интеграции белорусских предприятий ставит немало вопросов относительно экономической целесообразности, стратегии и оптимальности подходов к созданию холдингов. Для того чтобы дать адекватные ответы на все эти вопросы

необходимо проанализировать основные причины и предпосылки, которые заставляют компании объединяться, обратив внимание на конгломератный, горизонтальный и вертикальный принципы интеграции, доминировавшие на определенных временных промежутках.

Ретроспективный взгляд на эволюцию интеграционных процессов показывает, что конец «доктрины свободной конкуренции» и начало «интеграционной доктрины» берет свое начало уже в конце 19 века, когда множество мелких ремесленных предприятий в силу сложности ведения предпринимательской деятельности в неблагоприятной внешней среде стали объединяться, образовав первую волну слияний и поглощений. Довольно быстро осознав преимущества монопольного положения, предприятия продолжали укрупняться. Отличительной чертой большинства слияний в этот период явился их множественный характер: в 75% от общего количества слияний было вовлечено, по крайней мере, по 5 фирм, а в 26% из них участвовало 10 и более компаний. В отдельных случаях объединялись несколько сотен фирм [3].

Почему же компании поступали именно таким образом? Несмотря на то, что выгоды от корпоратизации экономики описаны в многочисленных источниках, а также постоянно подтверждаются практикой, дискуссия о причинах и предпосылках интеграции компаний не закончена и, на наш взгляд, требует продолжения. Так, в экономической литературе довольно широко представлены и исследованы причины и предпосылки возникновения корпораций. Например, согласно [3] выделяются следующие основные причины возникновения корпораций: экономия, обусловленная масштабами; комбинирование взаимодополняющих ресурсов; снижение транзакционных издержек; рост рыночной мощи из-за снижения конкуренции; взаимодополняемость в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Мы убеждены, что *сегодня, в условиях становления инновационной экономики, доминирует именно инновационный мотив интеграции капиталов, включая возникновение и быстрый рост корпораций.* Это объяснимо, во-первых, возрастающей значимостью НИОКР для роста конкурентоспособности и эффективности компаний, а, во-вторых, взаимосвязью размера фирмы и интенсивностью ее инновационной деятельности. Причем в экономической литературе имеется немало научных работ, подтверждающих как первую, так и вторую предпосылки.

Например, Филлипс [19], Розенберг [20], Шерер [2], а также некоторые другие ученые являются сторонниками научной гипотезы, согласно которой уровень научных знаний в отрасли играет положительную роль, то есть значимость инноваций является одной из определяющих предпосылок выживания компаний в современных условиях. Что касается размера фирм, то еще Шумпетер отстаивал гипотезу о положительном влиянии монопольной власти и крупных размеров фирм на их инновационную активность [7]. При этом Гэлбрейт подчеркивал важность размера фирмы, указывая на то, что эра дешевых инноваций прошла и инновационная

деятельность требует больших расходов, нести которые под силу только большим фирмам, обладающим значительной монопольной властью [10].

Однако существуют и другие исследования, показывающие отсутствие положительного влияния размера фирмы на интенсивность ее инноваций, начиная с определенного ее размера и в зависимости от структуры отрасли. С учетом этого многие экономисты сошлись на том, что инновационная активность имеет тенденцию расти более чем пропорционально по сравнению с ростом величины фирмы лишь до определенной точки, которая изменяется от отрасли к отрасли [14].

Данный вывод вполне отвечает точке зрения Гэлбрейта [10] и Лиленталя [13], согласно которой инновации в условиях олигополии будут осуществляться в больших масштабах, нежели при совершенной конкуренции. Точно также этот вывод не противоречит и положению Филиппса о том, что если отрасль полностью монопольна, то мелкие фирмы могут быть более гибкими в инновациях, поскольку сдерживается ценовая, а значит, и неценовая конкуренция [18]. В итоге в умеренно концентрированной отрасли фирмы достаточно крупные для того, чтобы реализовать преимущества от масштаба в инновациях, и в то же время конкуренция здесь все еще довольно сильна. Филиппс высказал догадку, что существует такой уровень конкуренции, занимающий промежуточное положение между совершенной конкуренцией и монополией, когда инновации стимулируются максимально. Из этого можно сделать вывод о существовании в каждой конкретной отрасли какого-то вполне определенного размера фирм, при котором их инновационная активность максимальна. Однако исследования по определению таких размеров не проводились, что предопределяет перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

Известны и другие научные направления, раскрывающие инновационный мотив интеграции и корпоратизации экономики. Так, Мюллер и Тилтон [15] обосновали идею о том, что НИОКР на определенной стадии развития отрасли являются барьером на вход отрасли, способствуя появлению больших промышленных лабораторий [6]. Команор [8] связывал рост затрат на инновации, которые обеспечивают стабильность рыночного положения, с дифференциацией производимой продукции.

Широко изучались вопросы влияния инновационной деятельности на последующий экономический рост и увеличение производительности труда. Обзоры этих исследований можно найти в работах Надири [16], Кеннеди и Тирлуора [12], а также Гриличеса [11]. Многие исследователи пришли к соглашению, что вклад НИОКР в экономический рост и производительность труда положителен, статистически значим и высок [17].

В любом случае, наиболее вероятным источником технического прогресса являются крупные корпорации, так как они находятся в лучшем положении с точки зрения прибыльности, обладают большими финансовыми возможностями. В свою очередь, вложения в НИОКР являются одной из основных причин роста компаний, а, следовательно, и их прибыльности. Так,

Фримен обнаружил, что новые заводы, построенные в 1968-1970 гг., часто по размеру в четыре-пять раз превышали заводы, построенные в 1950-1952 гг. Рассмотрев 31 инновацию производственного процесса в данной отрасли, он открыл, что две трети инноваций стоили более 1 млн долл. каждая, причем на многие инновации было затрачено более 5 млн долл. [9]. Понятно, что в этих условиях надеяться на полноценную рыночную конкуренцию не приходится в силу огромных, неподъемных для большинства мелких и средних компаний затрат на инновации.

Кроме того, по мере укрупнения компаний возникает мощный синергетический эффект от инновационной деятельности, происхождение которого связано с исключением нерационального дублирования затрат на НИОКР конкурирующими фирмами в случае их интеграции. Данный эффект детально исследован отечественным экономистом В. Байневым [1, с. 31], который на расчетном примере наглядно показал, что инновация, неэффективная на каждом из множества предприятий отрасли в условиях конкурентно-рыночной среды, дает положительный эффект при объединении двух и более предприятий в бизнес-систему. При этом совокупный эффект от внедрения инновации в отрасли быстро растет по мере дальнейшей интеграции компаний. Иными словами, конкурентно-рыночная среда в условиях становления инновационной экономики порождает *специфический вид трансакционных издержек, связанных с потерями от дублирования затрат на НИОКР конкурирующими фирмами и тем самым существенно снижающих эффективность функционирования рыночного механизма*. Экономия на этих издержках в условиях стремительного удорожания НИОКР, на наш взгляд, есть главная предпосылка интеграционных процессов в современной экономике.

Отсюда следует, что одной из ключевых причин корпоратизации экономики технологически развитых стран – быстрого роста концентрации капиталов и прибыли под контролем крупных и сверхкрупных корпораций – является необходимость перехода к инновационной экономике. Иными словами, *инновационная экономика – это экономика крупных и сверхкрупных корпораций, а отнюдь не малых и средних форм хозяйствования, как это нам навязывают наши западные конкуренты*. И с этой точки зрения *создание крупных холдингов в белорусской экономике, взявшей курс на модернизацию и переход к инновационным факторам развития, выглядит вполне оправданным*.

Возвращаясь к историческим аспектам интеграционной динамики, отметим, что первая волна слияний и поглощений осуществлялась по принципу *горизонтальной интеграции*, т.е. практически в каждой из отраслей вскоре господствовали монополии. Однако, как это известно из курса экономической теории, монополии создают также и негативные последствия для общества в целом. Поэтому, спохватившись, государства стали вмешиваться в этот процесс посредством совершенствования антимонопольного законодательства. Таким образом, вторая волна слияний и поглощений носила характер уже вертикальных слияний и диверсификации,

а в отраслях стали доминировать несколько компаний. Данная волна интеграционных процессов положила начало так называемой *вертикальной интеграции*, т.е. объединению звеньев единой цепочки создания стоимости в одну корпорацию.

В дальнейшем в рамках интеграционной доктрины развития можно выделить и другие волны слияний и поглощений, например, слияния конгломератного типа 60-70-х годов прошлого века, что явилось следствием ужесточения антимонопольного законодательства и ограничения, главным образом, горизонтальной интеграции. Это было время смены технологического уклада, развития телекоммуникаций и электроники, поэтому интеграционные процессы касались, как правило, этих отраслей. Далее, в 80-е годы прошлого столетия, напротив, неудачи конгломератных образований были обусловлены потерей гибкости в управлении, ростом бюрократических издержек и аналогичными причинами. В то время компании, как правило, избавлялись от непрофильных активов, оставаясь лидерами в своих основных видах деятельности. Слияниям и поглощениям 90-х годов характерна сверхконцентрация капиталов, фокусирование интеграционных процессов в финансовой сфере.

В настоящее время мировая экономика тяготеет к созданию и быстрому росту крупных и сверхкрупных именно вертикально интегрированных корпораций. Это подтверждается эмпирическими данными. Если обратиться к группировке корпораций США по концентрации капитала и прибыли, то увидим, как в период 1970-2005 гг. неуклонно и методично укреплялись доминирующие позиции крупнейших, вертикально интегрированных структур с капиталом более 1 млрд. долл [5]. Так, в 1970 г. крупные вертикально интегрированные корпорации обладали 48,8% совокупного капитала и 51,9% совокупной прибыли, то в 2005 г. их доля поднялась, соответственно, до 83,2 и 86% [5].

Дело в том, что горизонтально интегрированные и конгломератные монополии оказываются неэффективными из-за быстрого роста бюрократических издержек. Кроме того, существенным фактором их неэффективности является то, что, реализуя один из этапов единой цепочки передела сырья в конечную продукцию, они попадают в зависимость от поставщиков ресурсов, которые через неуклонный рост цен на свою продукцию имеют возможность «взять за горло» всю цепочку. Поэтому данная модель интеграции чревата угнетением обрабатывающих и выпускающих производств, а значит к сырьевым перекосам экономического роста. Кроме того, она порождает парадокс «необоримой инфляции» – чем эффективнее работают обрабатывающие и выпускающие производства, тем больше у них прибыли. Это значит, что сырьевые компании, располагающиеся в самом начале единых цепочек создания стоимости, получают возможность еще больше взвинчивать цены и тарифы на свою продукцию, порождая самовоспроизводящуюся инфляцию.

Сегодня рядом российских экономистов (см, например, [5]) вертикальная интеграция рассматривается как магистральное современное

развитие технологически развитых стран. Государственно-корпоративный капитализм – такое определение экономики вертикально-интегрированных образований с элементами горизонтальной интеграции предлагает С. Губанов. В связи с этим нельзя не упомянуть сформулированный им «закон о вертикальной интеграции», в соответствии с которым, промежуточные звенья цепочки создания стоимости должны работать с нулевой рентабельностью (то есть быть интегрированными в единую компанию), что позволит всей системе работать слаженно и быть максимально эффективной. Таким образом, по его мнению, в технологически развитых странах «безраздельно господствует именно экономика вертикальной интеграции» [5].

Возвращаясь к вопросу создания корпоративной экономики в Беларуси, осуществим попытку проанализировать насколько целесообразно создание белорусских холдингов и какому принципу – горизонтальной или вертикальной интеграции – оно больше соответствует.

Как это было показано выше, одной из основных целей создания вертикально-интегрированных структур является создание полного цикла производства наукоемкой продукции, что в рамках горизонтальной или конгломератной интеграции затруднено, а зачастую и невозможно. С другой стороны, может быть проблематичным и создание чисто вертикально интегрированных структур, особенно в странах, вынужденных импортировать сырье.

В связи с этим в Беларуси полным ходом идет создание смешанных холдингов: как по принципу горизонтальной, так и по типу вертикальной интеграции. В состав многих холдингов входит большое число производственных предприятий и организаций, научные, проектно-конструкторские, строительные, ремонтные и пусконаладочные организации, субъекты товаропроводящих сетей на зарубежных рынках, а также социальная инфраструктура. Например, в холдинговую компанию на базе завода «Горизонт» вошло 11 дочерних предприятий, включая ООО «Мидеа-Горизонт», институт цифрового телевидения «Горизонт», частное производственное унитарное предприятие «Аэстон Горизонт», завод БЕЛИТ, частное строительное унитарное предприятие «Горизонтпроектстрой», торговый дом «Горизонт», частное торговое унитарное предприятие «Горизонт Логистик» и завод электроники и бытовой техники «Горизонт».

В рамках данной статьи автором не ставится задача дать оценку эффективности функционирования отечественных холдингов, поскольку для этого понадобилось бы отдельное полноценное исследование. Тем не менее, хотелось бы отметить, что даже беглый взгляд на состав и структуру многих белорусских холдингов заставляет серьезно задуматься об истинных причинах и целях их создания. Возникают множественные вопросы, например, о том, насколько соответствуют наши холдинги целям и задачам создания вертикально или горизонтально интегрированных образований, функционирующих в мире.

По определению С. Губанова, вертикальная интеграция – это воспроизводственная интеграция науки, добывающих и обрабатывающих производств, со специализацией на выпуске конкретных видов конечной наукоемкой продукции [5]. Из данного определения ясно, что создание вертикально-интегрированных холдингов в рамках только нашей страны не представляется возможным в силу недостаточной развитости добывающих производств. Поэтому целесообразно создание совместных вертикально-интегрированных структур с дружественными странами, прежде всего, входящими в ЕЭП и ТС, а также в ЕврАзЭС и СНГ. Разумеется, речь идет, в первую очередь, о российско-белорусских, либо казахстанско-российско-белорусских вертикально-интегрированных структурах.

На данный момент в Беларуси достаточно успешно действуют ряд совместных предприятий, которые с известными оговорками можно назвать прообразами будущих российско-белорусских холдингов. Однако активность российско-белорусских отношений по созданию совместных холдингов, увы, находится в сфере горизонтальной интеграции (МАЗ-КаМАЗ, Гомсельмаш-Ростсельмаш и др.), что позволяет частично решать задачи укрепления положения на рынке, однако не обеспечивает возможность интегрировать полный цикл создания наукоемкой продукции.

Для Беларуси, не позволившей разрушить свою промышленность бездумными рыночными реформами, целесообразна интеграция белорусских обрабатывающих и выпускающих производств с российскими и казахстанскими компаниями, функционирующими на ранних стадиях создания стоимости, в частности, в сырьевом и добывающем секторах. Да и наши партнеры при этом получили бы шанс уйти-таки от позорной для нынешней технотронной эпохи сырьевой модели.

Таким образом, холдинги, созданные по принципу вертикальной интеграции и вобравшие в себя единые цепочки продуцирования наукоемкой продукции целиком, действительно могли бы стать локомотивами, способными вытянуть экономику Беларуси, России, Казахстана и других стран бывшего СССР на принципиально иной, инновационный, соответствующий нынешней технотронной эпохе уровень. При этом важно сделать следующее принципиально важное замечание – указанные вертикально интегрированные структуры должны быть образованы *не на основе классического принципа слияний и поглощений, а преимущественно по типу **комплементарного взаимодополнения**, которое следует рассматривать в качестве базы принципиально нового, прогрессивного, наиболее полно соответствующего коллективистскому мировоззрению наших братских народов принципа интеграции.* Тем более, сегодня для этого имеется необходимая нормативная правовая база – Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве своей статьей 32 прямо предписывает, что участвующие в нем страны *обязуются способствовать созданию эффективных взаимодополняющих производств.*

## Литература

1. Байнев, В.Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник; под общ. и науч. ред. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2009. – 114 с.
2. В Беларуси уже зарегистрировано 45 холдингов // Официальный сайт новостного агентства Afn.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://afn.by/news/i/170971>. – Дата доступа: 12.02.2013.
3. Владимирова, И.Г. Слияния и поглощения компаний // Корпоративный менеджмент. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/03.shtml>. – Дата доступа: 22.01.2013.
4. Гавриленко, А. Холдинги в системе транснациональных корпораций и особенности их функционирования в Беларуси // Экспорт и импорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.expert-eco.com/files/files/holding/exp\\_imp\\_gavrilenko.pdf](http://www.expert-eco.com/files/files/holding/exp_imp_gavrilenko.pdf). – Дата доступа: 12.01.2013.
5. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов. – Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.
6. Мортон И. Камьен, Нэнси Л. Шварц. Структурарынкаинновации: обзор // Journal of Economic Literature. – 1975. – №1. – С. 453
7. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия: 3-е изд. / Й. Шумпетер – М.: Экономика, -1995.
8. Comanor W.S. Market Structure, Product Differentiation, and Industrial Research // Quart. J. Econ. – 1969. – 77(3). – May/June. – P. 392-398.
9. Freeman C. Chemical Process Plant: Innovation and the World Market // Nat. Inst. Econ. Rev. – 1968. – 45. – August. – P.29-57.
10. Galbraith J.R. American capitalism. – Boston: Houghton-Mifflin, 1952. – ChVII.
11. Griliches Z. Research Expenditures and Growth Accounting // Science and technology in economic growth; Edited by B.R. Williams. – New York: Random House.- 1966.
12. Kennedy C., Thirwall F. Surveys in Applied Economics: Technical Progress // Econ.J. – 1972. – 82(325). – March. – P.11-72.
13. Lillienthal D. Big business: A new era. – New York: Harper.- 1953
14. Markham J.W. Market Structure, Business Conduct, and Innovation // Amer. Econ. Rev. Part II. Supplement. – 1965. – 55(2). – May. – P.323-332.
15. Mueller D.C., Titlon J.E. Research and Development. Costs as a Barrier to Entry // Can.J.Econ. – 1969. – 2(4). – Nov. – P.570-579.
16. Nadiri M.I. Some Approaches to the Theory and Measurement of Total Factor Productivity; A Survey // Journal Econ. Lit. – 1970. – 8(4). – Dec. – P.1137-1177.
17. National Science Foundation // Papers and proceedings of a colloquium: research and development and economic growth/productivity. – 1972. – P. 72-303.
18. Phillips A. Concentration, Scale and Technologicval Change in Selected Manufacturing Industries 1899-1939 // Journal Ind. Econ. – 1973. – 87(1). – Feb. – P. 520-527.
19. Phillips A. Technology and market structure: A study of the aircraft industry. - Lexington, Mass.: Heath, Lexington Books.- 1971
20. Rosenberg N. Technology and American economic growth. – New York: Harper&Row, -1972
21. Sherer F.M. Research and Development Resource Allocation Under Rivalry // Quart. J. Econ. – 1967/57(3). – Aug. – P.359-394.
22. Sherer F.M. Size of firm, Oligopoly, and Research: A Comment // Can. J. Econ. Polit. Sci. – 1965. – 31(2). – May. – P. 256-266.
23. 45 холдингов // «Белгазета». Официальный сайт. – №34(859). – 27 августа 2012. Бизнес-тренд [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.belgazeta.by/ru/2012\\_08\\_27/business/24723/](http://www.belgazeta.by/ru/2012_08_27/business/24723/). – Дата доступа: 22.01.2013.