



Санкт-Петербургская академия
управления и экономики

Б. Б. Коваленко, А. С. Пономарёв, О. Г. Смешко

**Построение корпоративной
структуры управления
предпринимательской организации
холдингового типа**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Серия «Институты предпринимательства»

Б. Б. Коваленко, А. С. Пономарёв, О. Г. Смешко

**ПОСТРОЕНИЕ
КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ХОЛДИНГОВОГО ТИПА**

Монография

Санкт-Петербург
2010

УДК 658.1
ББК 65.290-2
П63

Под редакцией доктора экономических наук, профессора,
заслуженного работника образования РФ
Е. С. Ивлевой

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный экономист РФ
О. А. Грунин

доктор экономических наук, профессор
Н. П. Голубецкая

Коваленко Б. Б., Пономарёв А. С., Смешко О. Г.
П63 Построение корпоративной структуры управления предпринимательской организации холдингового типа: монография / под редакцией д. э. н., проф. Е. С. Ивлевой. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. — 136 с.; ил.

ISBN 978-5-94047-186-8

Представляемая читателям научная монография продолжает серию изданий «Институты предпринимательства» Санкт-Петербургской академии управления и экономики.

В монографии рассматривается институциональная роль интеграционных процессов в развитии корпоративного сектора российской экономики, анализируются модели вертикальной и горизонтальной интеграции в предпринимательстве, особенности формирования и функционирования корпоративных организаций холдингового типа, выбора показателей оценки их эффективности.

Издание предназначено для специалистов, интересующихся проблемами развития корпоративной формы организации предпринимательства в России, научных работников, преподавателей вузов, студентов и аспирантов.

ISBN 978-5-94047-186-8

© СПбАУЭ, 2010
© Коваленко Б. Б., Пономарёв А. С.,
Смешко О. Г., 2010

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
-----------------------	---

Глава 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	7
---	---

1.1. Взаимодействие процессов вертикальной и горизонтальной интеграции как основа механизма ограничений рыночной неопределенности и формирования корпоративного сектора.....	8
1.2. Эволюция научных и практических представлений о сущности и содержании корпоративного предпринимательства.....	19
1.3. Институциональные условия становления и развития корпоративного предпринимательства в системе экономических и социальных отношений	30

Глава 2. РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	38
--	----

2.1. Интеграция финансового и промышленного капитала — материальная основа корпоративного предпринимательства.....	38
2.2. Отличительные характеристики форм интеграции предпринимательских организаций.....	50
2.3. Экономические условия функционирования интегрированных компаний и особенности холдинговой системы управления в предпринимательстве.....	58

Глава 3. КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	82
3.1. Организационно-функциональная модель интегрированной предпринимательской организации холдингового типа	82
3.2. Функции корпоративного центра в управлении холдингом.....	97
3.3. Экономические показатели эффективности холдинга.....	111
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	125
БИБЛИОГРАФИЯ.....	127
I. Нормативные документы	127
II. Научная литература.....	128

ВВЕДЕНИЕ

Циклический характер развития мировой хозяйственной системы, последствия экономического и финансового кризиса вызвали значительные изменения во всех сферах предпринимательской деятельности, в том числе и в корпоративном секторе российской экономики. Наиболее жизнеспособными оказались компании, функционирующие в различных интеграционных формах предпринимательства.

Кризисные процессы усилили конкурентную борьбу и активизировали процессы создания и уничтожения разнообразных интеграционных форм. В результате конкуренции, очевидно, выживут те, которые смогут выработать наилучшую систему адаптации к изменившейся экономической среде и тем самым обеспечить достаточную для выживания и развития эффективность и устойчивость. Мощные интеграционные объединения становятся реальным залогом стабильности национальной экономики в условиях кризиса. Именно интеграция, на наш взгляд, будет важнейшим условием восстановления рынков сбыта продукции, стабилизации товарных и финансовых потоков, роста инвестиционного спроса и предложения.

Положительная динамика роста крупных интегрированных корпоративных организаций станет одним из существенных признаков начала тенденций восстановления российской экономики после кризиса. Мировой опыт свидетельствует, что даже в период глубокого экономического кризиса, интеграция финансовых и промышленных капиталов, порождающая предпосылки формирования крупных корпораций, являющихся по сути основой экономической и политической мощи индустриально развитых стран, по-прежнему определяют уровень их конкурентоспособности.

Так, например, даже на фоне экономической рецессии, корпорации США составляя лишь 18% общего числа промышленных компаний, продолжают производить около 90% объема промышленной продукции. Причем, на долю 100 крупнейших корпораций приходится до 60% ВВП США, 45% занятых, 60% инвестиций. Именно поэтому все антикризисные меры правительства непосредственно связаны с поддержкой именно крупнейших компаний и активизацией спроса на продукцию транснациональных корпораций.

В Российской Федерации на долю 10 крупнейших корпораций приходится около 60% произведенной промышленной продукции в стране и примерно 75% национального экспорта. Крупнейшие российские ФПГ контролируют практически весь корпоративный сектор российской экономики. Доля государственных холдингов в ВВП вышла за отметку в 50% к 2008 г.

Подобные корпорации, обладая огромным потенциалом, по своей мощи и возможностям нередко превосходят некоторые государства. Поэтому правомерно рассматривать крупные корпоративные организации как основу экономики страны. В связи с этим наш исследовательский интерес связан, прежде всего, с процессом становления крупных корпоративных организаций, определяющих важнейшие предпосылки создания условий конкурентоспособности страны.

Глава 1

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В истории мировой экономики процессы формирования и развития интегрированных предпринимательских организаций (корпораций) наблюдаются начиная со второй половины XIX столетия. На протяжении полутора веков мы находим подтверждение тенденции укрупнения производства на основе роста концентрации и централизации капитала. На рубеже XX и XXI вв. 800 крупнейших по показателю капитализации компаний производят более 33% мирового ВВП.¹ В результате появилось множество разнообразных форм организации хозяйственной деятельности, сопровождавшееся процессами интеграции.²

Эта тенденция нашла свое закономерное проявление и в российской экономике. Несмотря на всю свою важность для национального хозяйства, малые и средние формы предпринимательства идут по пути укрупнения. Именно крупные предпринимательские организации, функционирующие как публичные компании, имеющие огромные собственные финансовые ресурсы, а также значительные возможности по их привлечению, в состоянии конкурировать на мировом рынке. В экономической науке признано, что тенденция к интеграции — явление закономерное в российской экономике.³

¹ Конференция ООН по торговле и развитию «Представление информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы». Нью-Йорк; Женева, 2004.

² *Ильин М., Тихонов А.* Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина Паблицер, 2002; *Кочетков Г. Б., Сулян В. Б.* Корпорация: американская модель. СПб: Питер, 2005; *Перегудов С. П., Семенов И. С.* Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии. М.: Прогресс-Традиция, 2008; *Черников Г. П., Черникова Д. А.* Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М.: Экономика, 2008.

³ *Радыгин А. Д., Энтов Р. М.* Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: Изд-во ИЭПП, 1999; *Радыгин А., Энтов Р.* Слияния и поглощения в корпоративном секторе: основные подходы, особенности России и задачи регулирования // Экономика переходного периода: сб. избр. работ. 1999–2002. М.: Дело, 2003; *Долгопятова Т. Г.* Становление корпоративного

1.1. Взаимодействие процессов вертикальной и горизонтальной интеграции как основа механизма ограничений рыночной неопределенности и формирования корпоративного сектора

Начиная со второй половины 90-х годов XX в. в России наступило время образования крупных корпораций. Интеграционные процессы позволяют предприятиям сконцентрировать ресурсы, необходимые для реализации инвестиционных проектов, выхода на новые рынки. Укрупнение обеспечивает стабильность и возможность решать масштабные задачи. В преддверии финансового и экономического кризиса, в начале 2008 г., показатель капитализации крупнейших корпораций в России превысил отметку в 1,2 трлн долл. США, что превысило абсолютный показатель объема ВВП.¹ Удельный вес крупнейших корпораций в российском ВВП составил более 80%.²

Добиться такого положения, как показывают результаты исследований, стало возможным благодаря интенсивно развивающимся процессам интеграции.³ В экономических исследованиях «интеграция» рассматривается либо как процесс, либо как его результат. В первом случае это различные формы взаимодействия экономических субъектов, а во втором, — создание новых предпринимательских организаций в виде союза экономических субъектов.

Экономические субъекты,⁴ интегрирующиеся в корпоративные предпринимательские организации (объединения, союзы, альянсы), как правило, выражают стремление к повышению финансовой устойчивости в рамках интегрированного комплекса; мобильности и динамичности ре-

сектора и эволюция акционерной собственности. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2003; Динамика корпоративного развития / под ред. В. Ж. Дубровского, О. А. Романовой, А. И. Татаркина, И. Н. Каченко. М.: Наука, 2004; *Могилевский С. Д., Самойлов И. А.* Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности. М.: Дело, 2006.

¹ Потанин В. Некоторые итоги в начале пути // Коммерсант. № 90. 28.05.2008.

² Там же.

³ Интеграция — объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция происходит на уровне национального хозяйства, регионов и между корпорациями и отдельными предприятиями, не входящими в состав корпоративных предпринимательских формирований.

⁴ Из числа юридических и физических лиц.

ализации инновационных процессов создания новой продукции; перемещению накопленного капитала в более перспективные направления деятельности; повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции; выходу на международные рынки и т. д.

Определив цели, экономические субъекты объединяются на основе тех или иных стратегий и форм интеграции (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение предпринимательских стратегий и форм интеграции в зависимости от целей развития компаний

Стратегия	Форма интеграции	Цель интеграции
Стратегия концентрированного роста	Горизонтальная интеграция	Усиление позиций компании на рынке путем установления контроля над конкурентами
Стратегия интегрированного роста	Вертикальная интеграция с поставщиками	Усиление контроля над поставщиками за счет создания дочерних организаций, осуществляющих обеспечение материально-техническими ресурсами
	Вертикальная интеграция с потребителями	Усиление контроля над структурами, находящимися между производителем и конечным потребителем, т. е. над системами распределения и продажи

Среди базовых стратегий развития предпринимательской деятельности мы выделяем те, которые связаны с процессами интеграции. В нашем представлении, стратегия компании — это постановка цели, реализация которой должна привести к глубоким техническим, технологическим и экономическим преобразованиям, новым качественным и количественным характеристикам предпринимательской организации, образованной в процессе интеграции.

Суть *интеграции* состоит в объединении экономических субъектов, благодаря чему образуется новое, более крупное предпринимательское формирование. В результате интеграционных действий субъекты получают дополнительные выгоды и преимущества от увеличения объема производства, суммирования накопленного опыта и знаний; увеличивается долевое участие на рынке с целью достижения монополистических выгод и преимуществ; снижаются затраты на развитие предприятий, растут финансовые возможности и потенциал НИОКР; снижаются затраты на проведение исследований.

В результате интеграционных мероприятий вновь созданная компания располагает лучшими возможностями получения кредитов, обладает большей долей участия на рынке, характеризуется более высокой прибыльностью, меньшими затратами, имеет лучшие позиции на рынке. Во многом эти преимущества объясняются эффектом синергии. Синергия — это процесс существенного усиления или ослабления потенциала какой-либо системы. Объединение ресурсов разных организаций дает определенный выигрыш от процесса слияния.

Горизонтальная интеграция подразумевает принятие в состав корпорации новых экономических субъектов посредством покупки или приобретения пакетов акций, — это основной метод развития компаний в экономически развитых странах. Стратегия горизонтальной интеграции полезна при международной экспансии.

Стратегия **вертикальной интеграции** часто используется в ситуациях, когда компании встречаются с барьерами на путях развития предпринимательства в отдельных отраслях и соответствующим расширением рынка. Общепринятым стало определение, согласно которому под вертикальной интеграцией понимается производственная кооперация предприятий одной отрасли или близких по характеру отраслей промышленности, специализирующихся на изготовлении узлов, деталей и заготовок, комплектующих и других изделий, необходимых для конечного продукта.

Вертикальная интеграция состоит в объединении друг с другом технологически обособленных стадий производства и предполагает переход под контроль корпорации ранних стадий производственного процесса, когда интегрируются ресурсы и/или поздних стадий, когда обеспечивается эффект масштаба производства. Сравнение форм интеграции представлено в табл. 2.

Попытки объяснить природу вертикальной интеграции производились, как показывают результаты исследования, с помощью инструментария неоклассической экономической и неoinституциональной теорий. Неоклассический и неoinституциональный анализ природы причин, результатов различных типов вертикальной интеграции хорошо представлен в экономических исследованиях.¹

¹ Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности / пер. с англ. под ред. А. Г. Слуцкого. СПб.: Экономическая школа, 1999; Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006; Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: учебник. М.: Магистр, 1998; Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.

Таблица 2

*Сравнительный анализ позитивных
и негативных последствий интеграции*

	Позитивные последствия	Негативные последствия
Вертикальная интеграция	Интеграция с поставщиками	
	<p>Создается конкурентное преимущество за счет создания или усиления имеющихся навыков, лучшего выполнения основных операций или освоения стратегически важных технологий, а также добавления товару характеристик, которые усиливают его значимость для покупателя.</p> <p>Корпорация обеспечивает себя дешевым и стабильным источником сырья для выпуска своей продукции.</p> <p>Снижается зависимость компании от поставщиков важнейших компонентов готовой продукции или от компаний, предоставляющих определенные услуги.</p> <p>Дифференциация продукции и отсутствие ценовой конкуренции с производителями сырья.</p> <p>Снижение издержек и установление более низких цен для покупателя за счет устранения традиционно дорогостоящей сети распределения</p>	<p>Риск монополизации рынков со всеми вытекающими последствиями: сокращаются капиталовложения в отрасль повышается тенденция замедления адаптации к новым технологиям и росту дополнительных затрат ограничивается свобода выбора поставщиков, что ведет к снижению результатов по обслуживанию разнообразных запросов потребителей, приводит к проблеме поддержания баланса мощностей на каждом этапе в цепочке ценностей, что требует деловых способностей менеджеров в разных сферах.</p> <p>Управление корпоративными организациями усложняется, масштабы деятельности могут принять гипертрофированный размах. Это ведет к росту издержек на управление</p>
	Интеграция с потребителями	
	<p>Приобретается контроль над хозяйствующими субъектами, которые посредничают в обслуживании конечных клиентов.</p> <p>Создается сеть дилеров, взаимосвязанных своими обязательствами и поставляющих продукцию конечному покупателю.</p> <p>Снижаются издержки и устанавливаются более низкие цены для покупателя за счет устранения традиционно дорогостоящей сети распределения</p>	<p>В процессе интеграции могут быть сведены к минимуму преимущества специализации и разделения труда. Отказ от разделения труда и специализации может снизить эффективность производства и привести к росту издержек на единицу продукции. Поэтому может оказаться, что издержки самостоятельного производства для фирмы будут выше, нежели цена, по которой данный товар можно было бы купить на рынке</p>
Горизонтальная интеграция	Использование возможных преимуществ внутриотраслевых согласований по вопросам ценовых решений для получения производственно-технологической экономики и эффекта синергии	Организованное подавление инициативы борьбы за разного рода прогрессивные улучшения в управлении и производстве, возведение дополнительных отраслевых барьеров на путях вторжения конкурентов

Неоклассическая теория позволяет проанализировать вертикальную интеграцию как элемент структуры рынка, существенно влияющий на эффективность предпринимательства. В рамках анализа структуры рынка наиболее распространенным критерием эффективности служит общественное благосостояние, оцениваемое как сумма выигрышей продавцов и покупателей.

Следование принципам неоклассической традиции в исследовании процессов влияния вертикальной интеграции на состояние и динамику рынков позволило получить следующие результаты:

1. Отрицательные внешние эффекты, которые возникают в системе взаимоотношений между компаниями, функционирующими вдоль технологической цепочки, нейтрализуются решениями независимого агента, максимизирующего прибыль и оказывающего отрицательное влияние на суммарную прибыль участников вертикальной цепочки. Такая ситуация возникает в случае, когда рынок промежуточной и рынок конечной продукции являются рынками несовершенной конкуренции.
2. Если упростить ситуацию и гипотетически представить, что на рынках промежуточной и конечной продукции только по одному поставщику, прибыль вертикально интегрированной компании превосходит сумму прибыли независимых производителя и дистрибьютора. Поэтому для получения максимальной прибыли каждый из агентов ограничивает объем продаж, но в итоге последовательное ограничение продаж снижает суммарную прибыль.
3. При относительно небольшом числе компаний, являющихся олигополиями на рынке, вертикальная интеграция будет сопровождаться большим уровнем прибыли, нежели сумма прибыли самостоятельных компаний. Однако по мере роста числа компаний и приближения рынка к конкурентному рынку, выигрыш от вертикальной интеграции сокращается. В конце концов при большом числе компаний на рынке вертикальная интеграция перестает приносить дополнительную прибыль.
4. Объем полученной прибыли может быть перераспределен между подразделениями фирмы, что важно в том случае, когда государство вводит ограничения на норму прибыли некоторых продуктов и услуг компании. В рамках вертикально интегрированных компаний сумма

уплаченных косвенных налогов будет ниже, чем сумма, которая была бы уплачена самостоятельными компаниями. Вертикальная интеграция зачастую дает возможность обойти установление государством максимальной границы цен на продукцию.

5. Вертикальная интеграция с дистрибьюторами может быть сопряжена с высокими издержками. Создание собственной сбытовой сети или поглощение существующей требует дополнительных издержек.
6. Усиление рыночной власти посредством создания барьеров входа на рынок. Препятствия входа на рынок благодаря вертикальной интеграции и вертикальным ограничениям рассматриваются в двух группах моделей: для фактических или потенциальных конкурентов ограничивается доступ к последующей стадии технологического процесса; к предшествующей стадии процесса.

Альтернативой вертикальной интеграции служит система вертикальных ограничений, вводимых органами государственного антимонопольного регулирования:

- а) установление для производителей максимальной цены реализации и минимального объема продаж дистрибьюторам;
- б) введение системы франчайзинга;
- в) организация локальных территорий с ограничением круга покупателей;
- г) ограничение числа дистрибьюторов.

Эти меры позволяют регулировать объем продаж и цену дистрибьюторов, ограничивать рост сверхприбыли и монопольную власть, повышать стимулы добросовестного поведения по отношению к производителю. Отрицательное влияние барьеров доступа на рынки последующей технологической стадии ведет к росту издержек дистрибьюторов. Препятствия входа на рынок предшествующей стадии переработки также преследуют цель повышения издержек конкурента. Вертикальные ограничения снижают благосостояние при данной структуре издержек и данном спросе.

Итак, в неоклассической традиции существует два основных направления в развитии теории вертикальной интеграции. Объектом одного из них служит нейтрализация отрицательных внешних эффектов, объек-

том второго — повышение рыночной власти фирмы путем ограничения доступа фактических и потенциальных конкурентов на смежные вдоль технологической цепочки рынки. Оба направления используют понятие вертикальной интеграции в широком смысле. Использование вертикальных ограничений как межфирменных контрактов зачастую позволяет достичь таких же результатов, как и объединение производителей на последовательных этапах технологической цепочки в рамках единой фирмы. В ряде случаев система вертикальной интеграции и вертикальных ограничений на рынке повышает эффективность производства и благосостояние общества. Тем самым использование вертикального контроля может быть оправданным, несмотря на то, что он создает монопольную власть. В данном случае монопольная власть служит платой за снижение издержек производства и за решение проблем, возникающих между производителями и дистрибьюторами.

Неоинституциональная теория в трактовке форм и инструментов интеграции исходит из актуальности решения проблемы координации хозяйствующих субъектов на основе множества явных и неявных контрактов, договоренностей между участниками производства, а также традиций и правил, обусловленных рамками и особенностями их поведения не только в сфере производства, но и обмена. Функционирование хозяйствующих субъектов в экономике, согласно положениям институционализма, осуществляется на основе множества явных и неявных контрактов, договоренностей между участниками производства, а также традиций и правил, обусловленных рамками и особенностями их поведения. Введение в экономический анализ транзакционных издержек позволило начать реализацию идеи о затратной природе обмена. В результате основное внимание ученые сосредоточили на проблеме транзакционных издержек, которые представлены любыми затратами (денежными, материальными, психологическими, временными), которые связанные с обменом правами собственности или свободами участников.

По мере развития теории транзакционные издержки формулируются в виде отдельных элементов. Р. Коуз оценивает их как «отчужденное» перечисление элементов транзакционных издержек: «Издержки рыночных транзакций включают в себя издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».¹ Свое-

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 9.

образную классификацию транзакционных издержек предложил Эрнандо де Сото. Исследуя природу возникновения нелегальной экономики, он сделал вывод, что транзакционные издержки необходимо поэлементно разграничивать с учетом критериев «легальные — нелегальные».¹ К легальной группе автор относит «издержки доступа к закону», представляющие собой запреты на получение легальных прав на занятие определенными видами предпринимательской деятельности, а также запреты на «продолжение деятельности в рамках закона». Ко второй группе относятся транзакционные затраты, которые формируют «цену уклонения от легальных функций». В России проблему транзакционных издержек активно исследовали А. Олейник, Р. Нуреев, А. Шаститко и др.²

В экономической литературе широко используется классификация основных типов транзакционных затрат, предложенная видным неинституционалистом Д. Нортот. Это: издержки, связанные с поиском информации о рынках и складывающихся на них условиях движения товаров и услуг; издержки по определению условий и оформлению сделок; издержки по выявлению качества товаров, затрат на разработку системы стандартов, на охрану фирменных знаков; издержки по защите правового режима с помощью юридической системы; потери за счет оппортунистического поведения партнеров.³

Представленная классификация транзакционных издержек по существу становится приближенной к реальным проблемам, связанным с контрактными отношениями. Ценным является то, что фирма рассматривается как реально существующая система экономических отношений в народном хозяйстве.

Таким образом, согласно институциональным воззрениям, при создании фирмы обеспечивается экономия транзакционных издержек, поскольку множество контрактов заменяется фирмой как таковой. Чем выше предельные издержки использования ценового механизма по сравнению

¹ Сото Э. Де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

² Олейник А. Институциональная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 143; Нуреев Р. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 142–143; Шаститко А. Е. Новая институциональная экономика. М.: ТЕИС, 2002. С. 46–52.

³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функции экономики. М.: Начала, 1997.

с издержками координации внутри фирмы, тем активнее происходит замещение рынка фирмами, интенсивнее идут процессы горизонтальной и вертикальной интеграции. Таким образом, у истоков интеграционной тенденции находятся отношения контрактации. В условиях, когда для взаимодействующих сторон выгодно согласовывать стратегии, они переходят в отношения участия в капитале, т. е. одна организация интегрирует другую. Стороны могут переходить и к отношениям взаимного участия, когда организации создают объединение, где каждая из сторон связана с другими посредством обмена акциями. В этом случае взаимные соглашения собственности закрепляются путем формирования устойчивых управленческих связей в рамках интегрированных предпринимательских организаций, именуемых корпорациями.

Согласно О. Уильямсону, есть основания для выделения трех основных источников возникновения транзакционных издержек:

1. Ограниченная рациональность — неспособность участников контракта прогнозировать все варианты будущих событий и выработать соответствующий план действий.
2. Риск оппортунизма, который несет, по крайней мере, одна из сторон в сделке. Иначе говоря, сохраняется возможность возникновения потерь в связи со своекорыстным поведением контрагента.
3. Специфичность активов — неизбежность потерь продукта фактора производства при отказе от оговоренного его использования.¹

При возникновении любого из трех обстоятельств эффективность рынка снижается по сравнению с долгосрочными контрактами и вертикальной интеграцией. Вертикальная интеграция позволяет снижать транзакционные издержки. Возможности снижения транзакционных издержек служат важными стимулами вертикальной интеграции. Уильямсоном были проанализированы два таких типа вертикальной интеграции. Первый из них связан с собственно экономией на транзакционных издержках, возникающих при заключении контрактов. В данном случае выигрыш от вертикальной интеграции вполне определен и относительно невелик. Второй — с производством продуктов, спрос на которые в будущем полностью не определен. В этом случае контракт между

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Экономическая школа, 1996.

поставщиком промежуточной и конечной продукции оказывается неполным из-за невозможности предусмотреть все состояния будущего. Здесь отсутствие вертикальной интеграции ставит под сомнение инвестиционные программы поставщика промежуточной продукции.

Вертикальная интеграция для снижения транзакционных издержек особенно актуальна тогда, когда фирма использует специализированные активы. Рынок специализированных активов не может быть конкурентным. Для фирмы-производителя транзакционные издержки, вызванные неопределенностью, весьма высоки, невозможность своевременной поставки специализированных активов влечет за собой опасность остановки производства. Фирмы предпочитают производить сложное специализированное оборудование в рамках интегрированной структуры, заключать долгосрочные контракты с работниками, обладающими специальными навыками, а также контракты на право разработки и использования уникальных природных ресурсов.

Высокие транзакционные издержки заставляют фирмы использовать методы вертикальной интеграции в случае существования асимметричной информации о качестве поставляемого оборудования и промежуточной продукции. Острота проблем, возникающих в результате асимметричной информации о качестве на рынке оборудования существенно выше, чем на рынках потребительских благ. В этих условиях стратегия вертикальной интеграции становится для фирмы предпочтительной.

Как показывают результаты исследований, единства взглядов в отношении критерия для сравнения рыночного и иерархического механизмов координации в рамках институциональной теории на сегодняшний день не существует. Так, преимущества вертикальной интеграции увязываются и с экономией издержек на приобретение информации и с эффективностью совместного производства как достаточного условия возникновения фирмы. У представителей альтернативных направлений в рамках неинституциональной теории наблюдаются разные мнения о том, что такое фирма. В соответствии с этим они формируют и различные программы исследования как межфирменной, так и внутрифирменной организации. Так, в рамках институционального подхода, кроме теории транзакционных издержек, применительно к интеграционным процессам рассматривается влияние институциональной среды, теория организаций, теория общественного выбора, теория прав собственности,

теория агентских отношений и др. Мы не ставим своей целью подробный анализ всех вышеназванных теорий. Обратим внимание лишь на некоторые из них в контексте природы интеграционных процессов.

Исходя из постулатов «агентской теории», суть которой заключается в известном положении о том, что организация не только внешних, но и внутренних контрактов предполагает дополнительные затраты, что и ограничивает рост фирмы. На основе данной теории можно сделать вывод о том, что вертикальные ограничения по сравнению с вертикальной интеграцией позволяют обеспечивать экономию издержек на обеспечение выполнения внутрифирменных контрактов.

В рамках «теории прав собственности» затраты на обеспечение внутрифирменных контрактов могут принимать форму особого актива. Таким активом является сам по себе контроль над корпорацией. Рынок такого актива развит, и именно покупка и продажа контроля объясняют те вариации стоимости компаний при слияниях и поглощениях, которые невозможно объяснить, используя концепцию ожидаемого дохода. Сопротивление менеджеров слияниям, приводящим к повышению стоимости фирмы, снижается, что влечет возникновение агентских издержек.

В условиях неопределенности, характерной для современного развития российской экономики, следует рассмотреть влияние неопределенности на стимулы к интеграции. Влияние это противоречиво. Транзакционные издержки растут вместе с неопределенностью. Неопределенность заведомо приводит к активизации интеграционных процессов только при существенной специфичности активов. Помимо стимулов к интеграции как таковой, неопределенность должна воздействовать на сравнительную эффективность альтернативных форм интеграции. При этом, с одной стороны, растут издержки на поддержание внутренних контрактов в рамках фирмы, с другой — ослабляется механизм, поддерживающий не только внутрифирменные, но и неявные соглашения, т. е. механизм репутации.

На наш взгляд, и неоклассический, и неинституциональный подходы не противоречат друг другу, а наиболее полно раскрывают природу, причины, формы интеграционных процессов. Так, оба подхода указывают на возможные отрицательные последствия вертикальной интеграции. В неоклассической традиции вертикальная интеграция ведет к снижению эффективности тогда, когда она используется для ограничения

потенциальным конкурентам доступа на смежные вдоль технологической цепочки рынки. В институциональной традиции отрицательное влияние вертикальной интеграции на организацию увязывается с понятием «обусловленного развития». Инерция организационных форм продолжает действовать и в том случае, если они перестают быть эффективными.

Кроме того, оба направления экономической теории позволяют объективно оценить и перспективы развития процессов интеграции и предвидеть признаки кризиса корпоративной модели, основанной на вертикальной интеграции и иерархическом управлении. Полагаем, что появление информационной экономики или экономики, основанной на знаниях, характеризуется развитием новой организационной логики, соотношенной с текущим процессом технологических изменений, но не зависящей от него.¹ Сама корпорация, очевидно, в ближайшем будущем изменит свою модель, чтобы приспособиться к условиям рыночной неопределенности, создаваемой быстрыми экономическими и технологическими изменениями, с одной стороны и условиями финансового и экономического кризиса, с другой стороны. Это положение отчасти подтверждено в 2007–2009 гг., характеризовавшихся участвовавшими банкротствами, ввиду отсутствия возможностей транснациональных корпораций гибко и своевременно реагировать на происходящие события. Наиболее значительные потери понесли крупные ТНК, утратившие мобильность корпоративного поведения и реагирования на динамику внешних и внутренних условий.

1.2. Эволюция научных и практических представлений о сущности и содержании корпоративного предпринимательства

Социально-экономические трансформации в России, начало которым было положено реформами последнего десятилетия XX в., затронули буквально все стороны общественной жизни страны. Динамичные изменения хозяйственной системы, которые привели к переходу от тотального плана к либерализму рыночной экономики, формированию мно-

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006.

гоукладного типа ведения хозяйства, неизбежно создали предпосылки для активного осмысления практически всех значительных концепций ведущих отечественных и зарубежных экономических школ.

Практически одновременно наблюдается противоречивый, но вместе с тем плодотворный процесс соединения зарубежных концепций и рецептов с экономическими знаниями, полученными в процессе исследований аномальных экономических явлений, выросших на отечественной российской почве.

Активно обсуждается в настоящее время, например, проблема оценки процессов корпоративного развития.¹ Отвечают ли их характеристики тем ожиданиям, с которыми связано осуществление реформ в реальном секторе российской экономики? Возникают ли при этом новые формы эффективной организации хозяйственной деятельности? Каковы движущие силы и механизмы интеграционных процессов в современных корпоративных предпринимательских организациях? От решения этих проблем зависит содержание ответа на главные вопросы в оценке процессов корпоративного развития: о характере управления ими и степени удовлетворения интересам экономического развития России.

Вместе с тем реальные результаты структурной реорганизации российской экономики демонстрируют активные процессы формирования корпоративных предпринимательских организаций. Этим процессам должна соответствовать и логика понимания сути происходящего в корпоративном секторе. На наш взгляд, следует учитывать особенности условий движения России к рыночной экономике, глубину и масштаб изменений всех слагаемых реальной экономики, не имеющих аналогов в мировой истории. Это, прежде всего: способы аллокации ресурсов, отношения собственности, модели мотивации, характер институциональной среды и др. В этих условиях объективные оценки роли корпорации в организации экономики на отраслевом, региональном и народнохозяйственном уровнях не могут не содержать интерпретацию существующего научного знания экономической сути данного явления.

¹ Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной экономике. М.: Республика, 1999; Ильин М., Тихонов А. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина Паблишер, 2002; Динамика корпоративного развития. М.: Наука, 2004; Коваленко Б. Б. Институциональные преобразования — основа формирования и государственного регулирования корпоративных структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.

Этимология термина «корпорация» в буквальном смысле этого слова означает союз, объединение, группу лиц, объединяемую общностью профессиональных или сословных интересов хозяйствующего субъекта, капитал которого образован долевым участием юридических и/или физических лиц; как интегрированная предпринимательская организация, особым образом упорядочивающая имущественные отношения участников при совместном ведении предпринимательской деятельности; или как предпринимательская общность, организационно-оформленная в виде концерна, холдинга, группы компаний, альянса и т. д., концентрирующая права собственности и контроля над деятельностью многих предприятий, имеющих ограниченную самостоятельность.¹

Все корпорации по признаку объединения или «союза лиц», функционирующих в современной рыночной экономике, можно разделить на три основные *классификационные группы*, содержание каждой из которых представлено в табл. 3.

Таблица 3

Основные классификационные группы и виды корпораций

Критерий группировки	Виды компаний, входящих в группу
Первая группа	
Члены объединения сохраняют свою независимость и права в полном объеме, а сама структура в силу равных прав ее участников носит симметричный характер	Союз, лига, гильдия, общество, палата, коллегия, картель, консорциум, сетевая организация
Вторая группа	
Объединение частично зависимых предприятий, когда участники взаимодействуют друг с другом по неполному объему своей деятельности и сохраняют автономию в сфере управления. Структура симметрична	Синдикат, альянс, пул, финансово-промышленная группа национального, транснационального и международного содержания

¹ Динамика корпоративного развития. М.: Наука, 2004; *Могилевский С. Д., Самойлов И. А.* Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности. М.: Дело, 2006; *Долинская В. В.* Акционерное право: основные положения и тенденции. М.: Волтерс Клувер, 2006; Корпоративная реформа и гармонизация корпоративного законодательства России и ЕС / под ред. А. Астапович, О. Бестужевой, Д. Вайнштейн, М. Гутброд, В. Дезер, К. Левушкиной, В. Пыльцова. 2-е изд., перераб. М.: Волтерс Клувер, 2007.

Критерий группировки	Виды компаний, входящих в группу
Третья группа	
Объединение зависимых друг от друга участников с передачей части функций управления от одних другим. Структура не симметрична	Трест, концерн, комбинат, комплекс

Рассмотренные корпоративные организации, построенные по принципу объединения, образуют сложные экономические образования. Его составляющие существуют уже в органическом взаимодействии друг с другом и определяют новое качество такой корпоративной структуры в виде самостоятельной организационно-хозяйственной формы.

В экономической науке уже сложилось определенное представление о тех признаках, которые соответствуют понятию «корпорация». Понятие «корпорации» связано, прежде всего, со статусом юридического лица, функционирующего в организационно-правовой форме акционерного общества. Так, например С. Б. Авдашева, В. М. Гальперин, В. И. Горбунов, В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, М. Г. Ионцев, Б. З. Мильнер, Н. М. Розанова, И. Ю. Храброва сводят суть корпорации к «акционерному обществу», акцентируя свое внимание на коммерческом характере деятельности.¹

Эта форма получила наибольшее распространение как в мировой, так и российской экономической и правовой системах. В рамках данного подхода многие исследователи обращают внимание на то, что предметом корпоративного анализа являются управленческие отношения и интересы участников корпорации.² Согласно этому положению акционеров

¹ Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998; Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Горбунов В. И. Микроэкономика: в 2 т. М.: Экономическая школа, 1996. Т. 1; Мильнер Б. З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 1999; Ионцев М. Г. Акционерные общества: правовые основы. Имущественные отношения. Защита прав акционеров. М.: Ось-89, 1999; Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М.: НОРМА; ИНФРА-М, 1998; Храброва И. Ю. Корпоративное управление: вопросы интеграции. М.: АЛЬПИНА, 2000.

² Храброва И. А. Корпоративное управление. Вопросы интеграции. М.: Альпина, 2000; Долгопятова Т. Г. Происходит ли отделение собственности от управления в российских компаниях? // Материалы VII Международной научной конференции «Модернизация экономики и государство», 4–6 апреля 2006 г. М.: ГУ ВШЭ, 2006; Долгопятова Т. Г., Уварова О. М. Эмпирический анализ организации корпоративного контроля в российских компаниях. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007; Галабурда Г. С., Коваленко Б. Б. Корпоративное управление: факторы формирования и особенности российской модели. СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2008.

привлекают самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность инвесторов, возможность передачи другим лицам акций.¹

Как особую разновидность акционерных обществ, характеризующуюся транснациональным характером деятельности и доминирующим положением на рынке и т. д., определяют корпорацию Л. П. Страхова и А. Е. Бартнев.²

Вместе с тем, Ю. С. Масленченков и Ю. Н. Тронин проводят идею, согласно которой корпорацией следует считать объединение лиц, не обладающее ранее статусом юридического лица.³ К этим авторам близка позиция Е. Новицкого.⁴

Существует также взгляд на корпорацию как на деловую организацию. В рамках данного подхода корпорация рассматривается как организация, поставившая перед собой определенные цели и действующая ради общественного блага, таким образом, подчеркивая социальную значимость этого рода организации.⁵

Для нашего исследования представляется предпочтительным представление о корпорации как союзе юридических лиц и/или физических лиц в организацию, имеющую организационную структуру, в рамках которой участники данного союза вступают в согласованные экономические и управленческие отношения по поводу формирования и использования акционерной собственности для достижения совместно

¹ Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества / пер. с англ. М.: Джон Уайли энд Сандз, 1996; *Фельдман А. Б.* Управление акционерным капиталом. М.: Изд-во ФА при правительстве РФ, 1999; *Долинская В. В.* Акционерное право: основные положения и тенденции. М.: Волтерс Клувер, 2006.

² *Страхова Л. П., Бартнев А. Е.* Корпоративные образования в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 6.

³ *Масленченков Ю. С., Тронин Ю. Н.* Финансово-промышленные корпорации России. М.: ДеКа, 1999.

⁴ *Новицкий Е.* Стратегическое планирование в высокодиверсифицированных корпоративных структурах: в мировой практике и на опыте АФК «Система» // Российский экономический журнал. 1999. № 8.

⁵ *Грошев В. А.* Институциональная экономика: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004; *Коваленко Б. Б.* Институциональные преобразования — основа формирования и государственного регулирования корпоративных структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.

поставленных целей путем интеграционного взаимодействия. Данное определение понятия «корпорация», не ставит знак равенства между акционерным обществом и корпорацией. Мы обращаем внимание на сложный состав участников отношений в организации (акционеров, менеджеров, кредиторов и т. д.); подчеркиваем значение согласования и координации отношений участников для совместной реализации их целей и интересов, определяем подчинение частных интересов участников общей стратегии поведения. Кроме того, эти положения рассматриваются нами как условие достижения целей корпоративной организации. Отметим, что синергетический эффект рассматривается нами как усиление конечного результата функционирования организации, что является следствием единого направления действий участников и выступает важнейшим фактором ее (организации) эффективности.

Синергетический эффект возникает именно в корпоративной организации. Мировой опыт эволюции и решения проблем роста корпоративного предпринимательства свидетельствует о том, что менеджеры корпоративных предпринимательских организаций не просто ставят перед собой определенные цели, но и действуют на общественное благо. Это говорит о том, что корпорации являются саморегулирующимися предпринимательскими организациями, которые несут во всей полноте социальную ответственность.

Каждая корпоративная организация представляет собой обособленное и отличное от других явление, всегда имеет определенный набор элементов и связей между ними, т. е. структуру. Такая предпринимательская организация вырастает из дезорганизованной массы субъектов, которые непосредственно не связаны друг с другом и являются элементами капитала физических и/или юридических лиц, находящиеся в обособленном состоянии до момента их объединения в корпоративную предпринимательскую организацию.

В этой концепции важное место отведено признанию того факта, что любая корпорация в определенной степени обслуживает интересы многих организованных групп людей: акционеров, менеджеров, потребителей, поставщиков, государственных органов, причастных к регулированию корпоративной предпринимательской деятельности, профсоюзов наемных работников корпораций, организации и лица, представляющие интересы потребителей (общества защиты прав потребителей, защитники окружающей среды, прочие, чья деятельность создает предпосыл-

ки повышения/снижения рыночной котировки акций компании, лучше-го/худшего коммерческого восприятия ее деятельности).

В группах заинтересованных лиц возникают взаимные обязательства. Что собственно и делает их заинтересованными в развитии корпорации. Взаимные обязательства есть следствие разносторонних интересов обозначенных групп лиц, объединенных для достижения целей организации. При этом объем обязательств отражает всю глубину социальной ответственности корпорации перед любой из групп заинтересованных лиц. Поэтому цели корпорации с учетом возможности их реализации сосредотачиваются на служении всем корпоративным участникам путем увеличения их возможностей добиваться своих целей все более и более эффективно. Это именно скорее цель, чем функция, поскольку корпорация может осуществлять выбор по отношению к ней — она может ее отвергнуть. Корпорация может избирать сама и цели и средства. Если корпорация не располагает подобным выбором, обсуждение этого вопроса теряет смысл.¹ Обращает на себя внимание, что и в данном случае целью выбора альтернативы, приносящей выгоды для корпорации, считается увеличение их возможностей. Иначе говоря, опять же подчеркивается важность достигаемого корпорацией синергетического эффекта, но теперь уже как фактора приобретения потенциала для улучшений, как условия осуществления желаний, например, членов корпорации — обеспечить себе высокое качество жизни.

Таким образом, как первый, так и второй подходы в равной мере признают за синергетическим эффектом особую роль в функционировании объекта, который называется корпорацией. А ее реальной целью определяют выживание, рост и развитие организации.

Конструктивным дополнением представлений о корпорации как предпринимательской организации является неинституциональный подход к анализу особенностей корпоративных организаций, который дополняет и исследует корпорацию как результат роста транзакционных издержек, который может быть вызван неэффективностью рыночных контрактов той или иной фирмы.²

¹ *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985.

² *Коуз Р.* Природа фирмы / пер. с англ. М.: Дело, 2001; *Эггертсон Т.* Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М.: Дело, 2001; *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / пер. с англ. М.: Дело, 2003.

Основные теоретические положения неинституционализма применимы применительно к сложной по структуре корпоративной организации. То есть фирма как предмет исследования транзакционной экономики представлена в виде механизма координации, который является альтернативой рынку и провоцирует изменения институциональной среды. Кроме того, фирма определяется чрезвычайно сложной системой отношений, включающей конфликты интересов субъектов собственности, собственника и управляющего, целей работников и управляющих, а также тенденций рыночных взаимоотношений производителей и продавцов, закономерно вырастающих в интегрированные предпринимательские организации.

Согласно институциональной теории, развитие внутренних контрактов как формальное следствие укрупнения организации, в частности за счет вертикальной, а в некоторых случаях и горизонтальной интеграции, снимает многие проблемы внешних соглашений и потому обеспечивает снижение транзакционных издержек. Однако возможность добиваться такой экономии ограничена потребностью увеличения издержек организации на осуществление сложной схемы властных отношений, чтобы достигать единства интересов растущего числа членов-участников организации, с одной стороны, и издержек контроля над поведением, а также интенсивностью и результатами деятельности каждого производственного звена в рамках крупной организации — с другой. Поэтому, для того чтобы корпорация могла выживать, расти и развиваться, она должна постоянно преодолевать ограничения, накладываемые как транзакционными издержками, так и издержками контроля. Верхнюю границу задает «предельная эффективность менеджмента», нижнюю — «предельная эффективность рыночных транзакций». Что же в таком случае считать целью корпоративной организации в смысле ее предназначения как института?

Из всего многообразия теорий и концепций неинституциональной экономики предпочтительными, на наш взгляд, для объяснения интересующего вопроса, являются позиции концепций теории транзакционных издержек и возникшей на их основе теории институциональных изменений.

Теория транзакционных издержек на цели организации исходит из особой роли в хозяйственной жизни рынков и институтов, — условий, вне которых экономические организации не существуют.

Отношения экономической организации и рынка рассматриваются как два самостоятельных, противостоящих и соперничающих механизма координации распределения ресурсов. При этом организацию (фирму) от рынка с его характерными отношениями по горизонтали отличает властный порядок и способность воспринимать и использовать информацию, делающие возможным в результате рыночных взаимодействий снижать трансакционные издержки.

Этому препятствуют ограничивающие и искажающие информацию монополизация рынка и структурные диспропорции. Стремление преодолеть данные дисфункции рынка приводит к замене рыночного обмена развивающейся внутриорганизационной кооперацией, снижающей издержки на идентификацию продавцов и цен (буквально, информационные издержки). Поэтому корпорация, с характерной для нее институционализацией внутренних экономических отношений, жесткостью процедур принятия и реализации управленческих решений, при одновременно действующем механизме ограничения свободы действий управляющих — с точки зрения информационной специализации, достаточно совершенная структура. Этим во многом обуславливается возможность целенаправленного и эффективного поведения корпорации. А также и те организационные преимущества, которые могут усиливать ее способности пользоваться наиболее рациональным (определенным, последовательным) процессом принятия решений для реализации наиболее эффективных рыночных стратегий.

В отношениях с экономическими организациями институты — это совокупность социально-экономических правил, предназначенных определять условия, в рамках которых осуществляется чей-то выбор размещения и использования ресурсов. В этом качестве институты — прежде всего регуляторы экономических функций. Поэтому характеристиками институтов выступают в одних случаях отношения производства и обмена, порядок которых задается, в числе прочих, различными формами реализации власти, в других — отношения социумов, зависящие от эволюции противоборствующих интересов социальных групп и являющиеся результатом индивидуального либо коллективного выбора или переговоров.

В отношениях с *институтами* корпорация обладает потенциалом быть по-настоящему активной структурой экономики, способной не

только приноравливаться к обстоятельствам конкретной институциональной среды, но и воздействовать на нее. В теории утверждается, что производство институтов как благ особого рода характеризуется асимметричностью распределения выигрышей. Поэтому всегда существует чей-либо интерес преодолеть дисфункцию института и тем самым добиться своеобразной компенсации. Сама возможность изменения институтов обусловлена, во-первых, ролью государства в экономике, а во-вторых, признаваемой во всем мире неэффективностью политического рынка как механизма, обеспечивающего взаимодействие между группами хозяйствующих субъектов по поводу формирования системы формальных ограничений. Следовательно, если в этих условиях ущемленными оказываются хозяйствующие субъекты, ими могут образовываться корпорации, экономический потенциал которых может оказаться достаточным, чтобы спровоцировать нужные изменения институтов. Это, например, порядок регулирования ставок налогообложения, уровня таможенных пошлин и квот, размера выделения государственных субсидий, принятия исключений из антимонопольных законов и т. д. Для этого могут быть использованы: принцип «перед законом не все равны», создание системы привилегий, барьеров для входа в те или иные области рынка, другие подобные методы институциональной трансформации. Таким образом, цель жизнедеятельности корпорации реально реализуется как в стратегиях, так и во влияниях на процесс производства институтов, что в совокупности позволяет усиливать контроль корпорации над рынком.

Многообразие подходов к определению цели корпорации требует их приведения к общему знаменателю, коим можно считать тот механизм, который инициирует упомянутое усиление конечного результата деятельности корпоративной организации. И, очевидно, отличает корпорацию от прочих форм организации хозяйственной жизни.

Если корпорация есть организация, то за этим стоит социальная система, имеющая целый ряд функций по отношению как к ее элементам (участникам, объединившимся в союз для достижения целей, которые разделяются каждым), так и субъектам внешнего окружения, интересам которых подчинена ее деятельность (поставщики, заинтересованные группы, органы государственного управления и т. д.). Кроме того, корпорация в этом контексте является экономической едини-

цей координации, которая обладает доступными определению границами.¹

Для этого подхода характерно идентифицировать корпорацию как организацию, которая отличается:

- 1) совокупностью добившихся между собой согласия участников, объединяющихся как партнеры по предпринимательской деятельности, чтобы, обладая властью, управлять деятельностью других для достижения общих целей на основе формального соглашения, содержанием которого являются координирующие их деятельность правила;
- 2) согласием участников открыто выражать свое мнение относительно конкретных целей и средств их достижения;
- 3) формальной координацией деятельности участников для определения структуры связей, иерархии, правил, процедур и степени централизации функций при принятии управленческих решений;
- 4) открытостью и обусловленным взаимодействием с субъектами внешнего окружения, что обязывает повышать уровень организованности для лучшего выполнения целевой функции.

Данная характеристика хотя и не раскрывает природу корпоративной организации, но содержит ряд оснований для ее определения. Во-первых, корпоративную организацию образуют капиталы, принимающие форму инвестиционных ресурсов, и социальные группы, способные служить одной общей цели. Во-вторых, корпорация — социальная, открытая и управляемая организация, состояние и способность которой выполнять определенные функции предопределяется управляющим органом (корпоративным центром). Корпоративный центр своими действиями обеспечивает такое внутреннее построение корпоративной структуры, когда все входящие в нее элементы используются эффективнее, чем в прежней структуре.

Управляющий орган организации (в нашем случае это — корпоративный центр), по сути, основной регулирующий механизм. С одной стороны, его задача заключается в том, чтобы повысить устойчивость структуры организации в условиях изменчивой внешней среды. С другой, — обеспечить приобретение новых качеств организации, ее структурное развитие путем подбора источников ресурсов.

¹ Менар К. Экономика организаций / пер. с франц. под ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1996.

На наш взгляд, результат подбора может соответствовать определенной степени организованности. При подборе происходит расточение энергии на возникновение и упрочение организационной системы. Это своеобразная цена подбора, которая локально должна компенсироваться усилением активности функционирующей организации. Понятно, что величина синергетического эффекта не только должна гарантированно покрывать цену подбора, но и превосходить ее, чтобы мог создаваться потенциал развития организации. На этом основании может строиться оценка результативности действий управляющего органа корпорации.

Таким образом, корпорация представляет собой особую форму организации предпринимательской деятельности, которая функционирует и развивается, следуя определенным закономерностям развития национальной экономики в частности и общества в целом.

1.3. Институциональные условия становления и развития корпоративного предпринимательства в системе экономических и социальных отношений

Корпорация как институт представляется набором устанавливаемых обществом норм и правил ведения предпринимательской деятельности, структурирующих экономические и социальные взаимодействия членов-участников организации. Анализ корпорации как института также обязывает считаться с тем, что факторами организационного и социального развития выступают не только экономические силы, но, прежде всего, динамика социальных норм и правил. Тогда следует особо остановиться как на собственно корпоративных нормах и правилах, так и на условиях, определяющих их динамику. Благодаря чему, с позиции институционализма, и возникают эффекты возрастания (усиления, умножения) потенциала самодвижения и развития корпоративной организации.

Корпоративные нормы и правила — результат сложного институционального процесса, в котором усилиями всех участников рыночных взаимодействий, включая государство и его граждан, выработаны детерминанты рационального поведения для тех из них, кто, с одной стороны, как работник, управляющий или собственник связаны внутренними контрактами в организацию, с четко очерченными административными границами. А с другой — как держатель интересов связан

внешними контрактами, регламентирующими рыночный обмен и использование прав собственности на привлекаемые корпорацией ресурсы.

Внутри корпоративные нормы и правила изначально построены на том, что акционерный капитал выступает не как финансовый инструмент, а прежде всего как альтернативная структура управления. То есть для каждого собственника капитала его самостоятельное функционирование и управление посредством простых сделок на неопределенных рынках является достаточно дорогостоящим и опасным (другими словами, требует повышенных транзакционных издержек). В сравнении с этим акционерный капитал означает такой механизм управления инвестициями, который позволяет собственнику капитала осуществлять и контролировать отношения по поводу рыночных сделок так, чтобы добиваться минимизации своих издержек. Но для того чтобы такая возможность могла быть реализована, необходимы следующие институциональные условия.

Во-первых, *специфицированы права собственности на акционерный капитал*. При этом, заметим, корпорация реально осуществима тогда, когда в экономике не только узаконены право частной собственности и система добровольного обмена между частными собственниками — рыночными агентами — принадлежащих им прав на имущество. Но, наряду с этим, работает механизм оперативного перераспределения легально специфицированных правомочий собственников всякий раз, когда с каждым изменением ситуации на рынке по тем или иным причинам возникают предпосылки угроз функционированию корпорации, или, буквально, состояний, ведущих к ее банкротству. Поэтому, как условие профилактики рисков, требуется перераспределить права владения в пользу наиболее эффективных собственников (для перегруппировки активов, консолидации пассивов). Можно подвергнуть перераспределению функции контроля над функционированием компании (прав пользования и распоряжения) между администрацией, внешними инвесторами, трудовым коллективом (для мобилизации ресурсов и эффективного выполнения обязательств). Нивелировать риски можно также путем смещения акцентов в решении проблемы конфликта целей и интересов собственников и управляющих. Для этого следует использовать специфические институты корпоративного управления: правомочия совета директоров, общего собрания акционеров, статусных прав высших менеджеров, систем участия наемного персонала в капитале компании

(для стимулирования положительного влияния экономических агентов, действующих в рамках корпорации, на эффективность ее деятельности, а также снижения административных расходов).

Во-вторых, *формализованы* (договорами, соглашениями, уставами, законодательными актами) и поставлены под контроль государства *правила корпоративного поведения* в отношениях между держателями корпоративных интересов. Необходимость этого обусловлена следующим.

В процессе экономических исследований выявлено, что ни один экономический агент не обладает полной информацией о планируемых и совершаемых на рынке сделках. При этом рынок предлагает множество равноценных объектов экономического выбора. Это естественным образом ограничивает возможности каждого совершать сделки в соответствии со своими интересами, формировать верные ожидания относительно намерений и действий других контрагентов. Наличие единых, признаваемых всеми держателями корпоративных интересов норм и правил поведения снижает неопределенность их взаимоотношений, содействует выстраиванию системы относительно верных предположений о том, как в тех или иных ситуациях они (держатели корпоративных интересов) будут взаимодействовать. Тогда очевидным становится практическое значение институционализации отношений — возможность оценивать уровень эффективности взаимодействий по тому, насколько все безукоризненно следуют одним и тем же нормам и правилам. В институциональной экономике обосновывается положение о том, что чем в большей степени в достижении поставленных целей держатели корпоративных интересов руководствуются общими нормами и правилами, тем значительнее выигрыш для всех и каждого из них.

В-третьих, *сложилась и развивается* внутри корпоративной организации система идеалов, ценностей, духовных традиций, неформальных норм и правил поведения людей, обобщенно определяемая понятием *корпоративная культура*. И хотя в реальности чаще складывается так, что каждый индивид из числа участников в отдельности находится в состоянии постоянного движения к «идеальному» образу этой системы, но никогда не адекватен ему, *корпоративная культура* рассматривается как мощное средство внутриорганизационной интеграции, оказывающее влияние на реализацию корпорацией ее целей.

Общеэкономическое значение для названных институциональных условий состоит в том, что с помощью их анализа становится возможным характеризовать ту или иную корпорацию, определить особенности ее корпоративного построения. То есть предметом исследования становится система управленческих отношений, которые возникают между всеми участниками корпорации. Эта система обусловлена формальным распределением обязанностей внутри организации (отношения акционеров и менеджеров, менеджеров и наемных работников), вне ее (отношения делового сотрудничества корпорации с контрагентами, кредиторами, клиентами, заказчиками, государством, региональными, муниципальными органами власти, обществом в целом и его отдельными представителями). При этом необходимыми элементами механизма взаимодействия (соответственно составляющими область корпоративного построения) всех сторон корпоративных отношений и реализации их интересов выступают корпоративное управление и контроль.¹

Управленческие отношения, возникающие между участниками корпорации (субъектами корпоративных отношений) при этом осуществляются на трех уровнях (табл. 4). Характер взаимодействия участников корпорации по всем трем уровням определяется: национальными особенностями экономики и корпоративного сектора; системами собственности и контроля, проявляющимися в корпоративной практике как наличие доминирующих собственников и уровня концентрации контроля; интересами, преобладающими в деятельности корпораций; источниками финансирования инвестиций; преобладающим типом корпораций, корпоративных конфликтов и способов их разрешения; традиций управления, связанных в первую очередь с реализацией и защитой интересов акционеров, выработкой целей и задач деятельности корпорации, осуществлением эффективной кадровой политики, ориентированной на при-

¹ Под корпоративным управлением мы будем понимать систему экономических и организационных отношений, регулируемых формальными и неформальными нормами, при помощи которых обеспечивается управление корпорацией и устанавливается баланс интересов участников корпоративных отношений. Корпоративный контроль включает всю совокупность возможностей извлечь выгоду от деятельности корпорации, которая тесно связана с таким понятием как «корпоративный интерес». Корпоративное управление представляет собой постоянное, преемственное обеспечение корпоративных интересов и выражается в отношениях корпоративного контроля. Подробнее см.: Динамика корпоративного развития. М.: Наука, 2004; *Галабурда Г. С., Коваленко Б. Б.* Корпоративное управление: факторы формирования и особенности российской модели. СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2008.

ращение кадрового потенциала корпорации; признанными обществом нормами и регуляторами деятельности участников корпорации; национальными тонкостями обеспечения эффективных взаимоотношений с государственными органами власти и управления.

Таблица 4

Уровни взаимодействия участников корпорации

НОРМАТИВНЫЙ
Формальные и неформальные нормы, регулирующие взаимодействия между акционерами, менеджерами и государством отражаются в федеральном законодательстве, отраслевых нормах федеральной комиссии по финансовым рынкам, нормах, заложенных в кодексе корпоративного поведения и т. д.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ
Совокупность организаций, осуществляющих практическую деятельность по осуществлению контроля над корпорацией, процессами реструктуризации и реорганизации компаний, защиты прав акционеров и т. д.
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
Состав инструментов, необходимых для осуществления корпоративной деятельности в доступных формах, при помощи определенных методов и средств, что находит максимальное отражение в моделях корпоративного управления

Одним из наиболее существенных элементов корпоративных отношений являются отношения, формирующиеся в области создания и развития акционерной собственности. Каждый из субъектов производственного процесса претендует на часть продукта, производимого как денежным капиталом, так и другими видами ресурсов. По мере развития акционерного общества значение первоначальных денежных инвестиций уступает значению труда управляющего, обеспечивающего ответственность и постоянство бизнеса.

По мере развития акционерной формы собственности формируются права, которыми пользуются владельцы производственных ресурсов. Такие права влияния на производственный процесс образуют совокупность форм контроля над деятельностью акционерного общества, т. е. определяют возможность субъектов акционерных отношений обеспечивать постоянное влияние на принятие стратегических управленческих решений.

Корпоративные отношения чаще всего принято рассматривать либо в контексте корпоративного права как систему норм, регулирующих определенную группу социальных и правовых отношений, либо как синоним

акционерных отношений, что также прежде всего предполагает ориентацию на их правовой аспект. Эти два подхода наиболее распространены при определении понятия «корпоративные отношения». Полагаем, что акцент внимания исследователей только лишь на юридическом аспекте корпоративных отношений не раскрывает их природу в полной мере. Необходимо учитывать и другие характеристики корпоративных отношений для того, чтобы полнее раскрывать их институциональную сущность. Прежде всего мы видим анализ «корпоративных отношений» в аспектах права, акционерной собственности и основы корпоративного построения.

С учетом названных аспектов корпоративные отношения включают отношения, возникающие между всеми заинтересованными сторонами, участвующими в реализации принятой корпоративной модели. Корпоративные отношения мы рассматриваем как отношения, охватывающие взаимодействия внутри экономической организации корпоративного типа, так и взаимодействия корпоративных организаций с внешней средой. Соответственно гармонизация корпоративных отношений зависит от тех условий, которые задаются как внешней, так и внутренней средой корпорации. Корпоративные отношения включают внутренние отношения, охватывающие отношения собственников (акционеров) и менеджеров, менеджеров и наемных работников, и внешние корпоративные отношения, включающие отношения делового сотрудничества с контрагентами корпорации (ее поставщиками, потребителями, кредиторами, клиентами, заказчиками) и с институтами внешней среды (государством, региональными и муниципальными органами власти, обществом в целом и его представителями).

Корпоративные отношения связаны с понятием корпоративного построения. Корпоративное построение является ключевым моментом корпоративной конкурентоспособности и включает систему отношений между участниками корпоративных организаций и механизм их взаимодействия. Под *корпоративным построением* мы понимаем сферу отношений и распределение соответствующих обязанностей между руководством и служащими корпоративной предпринимательской организации и рядовыми акционерами как внутри организации, так и во взаимодействии с внешней средой.

Оптимальное корпоративное построение означает эффективную организацию жизнедеятельности корпоративной структуры и эффективный

механизм управления акционерной собственностью при соблюдении норм корпоративного права. Практика корпоративного построения не должна расходиться с принципами корпоративного построения, которые провозглашают адекватное раскрытие информации о деятельности компании, защиту прав инвесторов, эффективный контроль над менеджментом со стороны совета директоров. Успех в корпоративном построении базируется на доверии и интересе со стороны всех участников корпоративной организации.

Интересный методологический подход к исследованию корпоративных отношений заключается в анализе управленческой конфигурации компании (выделение контуров управления). Этот подход представляет собой равнодействующую небольшого числа основных лиц, заинтересованных в деятельности предприятия.¹ Основной «контур модели управления» включает шесть участников корпоративных отношений: руководитель предприятия, администрация предприятия, работники предприятия как физические лица, трудовой коллектив предприятия, акционеры предприятия как физические или юридические лица, собрание акционеров предприятия как управленческий орган. Каждому из этих типов действующих лиц присуща своя сфера интересов, полномочий, ответственности, реализуемых в ходе взаимодействия при функционировании предприятия. Интересы, полномочия и ответственность определяют роль каждого участника и особенности всей конфигурации в целом. Интересы каждого участника корпорации делятся на институциональные, имеющие долгосрочный характер и функциональные, возникающие в конкретной ситуации. Управленческая конфигурация отражает структуру интересов участников, границ их полномочий, характеризует взаимосвязи участников корпоративных отношений.

В России система корпоративных отношений находится в процессе своего становления. Общество и государство должны приложить определенные усилия по совершенствованию корпоративного построения с тем, чтобы заложить основы эффективного корпоративного развития. Роль и значение внутренних корпоративных отношений весьма велики не только для эффективного развития корпоративного сектора, но и для развития общества в целом.

¹ Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 66.

Таким образом, корпоративные отношения включают отношения между участниками формальных и неформальных институтов, находящихся в процессе взаимодействия. Следовательно, содержание понятия корпоративных отношений сводится к системе отношений между участниками корпоративных организаций, механизму их взаимодействия и объясняет сущность явлений и процессов, происходящих внутри и вне корпорации.

Корпорация как форма предпринимательской деятельности функционирует и развивается не только в соответствии с опытом управления предпринимательской организацией, но и в результате освоения правил и норм, создающих в противовес неопределенности рынка необходимые условия устойчивого управления большому числу взаимодействующих, иерархически выстроенных, хозяйственных организаций. Единство этих дополняющих друг друга аспектов позволяет обосновать междисциплинарный подход к проблемам формирования корпоративного сектора и адекватных корпоративных отношений.

Глава 2

РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях действие таких факторов, как научно-технический прогресс, внешняя и внутренняя политика и многие другие, вызывают постоянные изменения экономической среды, в которой наиболее жизнеспособными оказываются различные интеграционные формы предпринимательской деятельности.

2.1. Интеграция финансового и промышленного капитала — материальная основа корпоративного предпринимательства

Многообразие экономических условий на различных рынках и в разных регионах обуславливает многообразие форм интеграции. В ходе экономической эволюции под воздействием механизма конкурентной борьбы создаются и уничтожаются разнообразные интеграционные формы. В результате конкуренции выживают те интеграционные формы, которые выработали наилучшую систему адаптации к изменяющейся экономической среде и тем самым обеспечили достаточную для выживания и развития эффективность и устойчивость. Необходимыми условиями развития являются конкуренция и некоторая неустойчивость экономического положения предприятий. Существование мощных интеграционных объединений служит залогом стабильности национальных экономик. Государство, законодательно поддерживая определенный уровень конкуренции, поощряет создание интеграционных объединений, в то же время препятствуя монополизации рынков.

Интеграция также способствует расширению рынков сбыта продукции, освоению новых территориальных рынков через интеграцию с предприятиями в других регионах и странах, а также создание совместных предприятий на осваиваемых территориях. Особо необходимо выделить диверсификацию рынков, позволяющую лучше использовать мобиль-

ные ресурсы и повышать эффективность и устойчивость общей производственной системы. Примером такой интеграции может служить интеграция банковского и промышленного капиталов, которая позволяет оперативно перемещать свободный промышленный капитал в наиболее доходные сегменты финансового рынка.

Становление крупных интегрированных корпоративных структур стало одной из существенных тенденций преобразования российской экономики. Как свидетельствуют данные Госкомстата РФ, ход российских реформ не изменил общую для всех отраслей народного хозяйства тенденцию роста концентрации производства в крупных предприятиях и объединениях. А мировой опыт подтверждает эффективность интегрированных форм собственности с объединением поставщиков и потребителей, производства и сбыта и т. д.¹

В то время когда развитая рыночная экономика хозяйственно интегрируется, создавая все более мощные и агрессивные сверхкорпорации транснационального характера, которые фактически контролируют большую часть промышленности в мире, в нашей стране, в соответствии с курсом реформ проводилась дезинтеграция предприятий. Это происходило в соответствии с линией на ослабление и ликвидацию отраслевых министерств, раздроблением и разукрупнением предприятий под предлогом создания конкурентной среды и борьбы с монополизией в промышленности. При этом не учитывалась негативная сторона дезинтеграционной установки, которая подрывала жизнеспособность отечественного производства в условиях открытости рынков и способности предприятий противостоять проникновению зарубежных компаний. Проводимая политика создания множества неконкурентоспособных субъектов рынка подрывает основы экономики, поскольку разукрупняясь государство организационно разоружается и экономически само себя ослабляет в условиях обострения рыночного соперничества в мире.

Под воздействием тенденций интеграционного и дезинтеграционного характера постепенно формируется новый облик производственных и управленческих организационных структур.

¹ Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 4; Ленский Е. В., Цветков В. А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997.

Как отмечается многими исследователями, ведущей тенденцией в конце XX — начале XXI вв. стала интеграция финансовых и промышленных капиталов,¹ порождающая предпосылки формирования крупных корпоративных организаций (корпораций), которые становятся основной экономической и политической мощи индустриально развитых стран, определяют уровень конкурентоспособности национальных экономик на мировом рынке. Об этом свидетельствуют, например, следующие факты. Хотя на крупные корпорации приходится небольшой удельный вес в составе предпринимательских организаций, именно они определяют лицо и качество национальной экономики, ее мирохозяйственную конкурентоспособность.

Так, например, в США корпорации составляют всего лишь 18% общего числа промышленных фирм, но при этом производят 90% объема промышленной продукции. Причем, согласно имеющимся данным, на долю 100 крупнейших корпораций приходится до 60% ВВП США, 45% занятых в производстве работников, 60% инвестиций. Совокупный годовой объем продаж 6 крупнейших корпоративных объединений Японии составляет до 15% ВВП. По мнению специалистов, под их контролем находится около 50%, а по некоторым оценкам — даже до 75% промышленных активов страны. На их торговые фирмы приходится более половины экспортно-импортных операций.²

В Российской Федерации на долю 10 крупнейших корпораций приходится около 30% произведенной промышленной продукции в стране и примерно 25% национального экспорта. По оценкам, выполненным экспертами до экономического кризиса 2008—2009 гг., рыночная сто-

¹ Винслав Ю. Б. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. 2001. № 2; Ленский Е. В. Транснационализация капитала. Мн.: Армита — Маркетинг, Менеджмент, 2001; Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4; Ильин М., Тихонов А. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина Паблишер, 2002; Цветков В. А. Проблемы формирования и развития финансово-промышленных групп РФ. М.: ИПР РАН, 2003; Коваленко Б. Б. Институциональные преобразования — основа формирования и государственного регулирования корпоративных структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004; Долгопятова Т. Г., Ивасаки И. Исследование российских компаний: первые итоги совместного российско-японского проекта. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006; Дохолян С. В. Региональные интегрированные корпоративные структуры. М.: Наука, 2008.

² Кочетков Г. Б., Суян В. Б. Корпорация: американская модель. СПб.: Питер, 2005.

имость 20 крупнейших компаний составляла 90% капитализации всего корпоративного сектора. Кроме того, десяток российских ФПГ длительное время контролировали 85% стоимости крупнейших 64 компаний России.¹ Доля государственных холдингов в ВВП России вышла за отметку в 50% к началу 2007 г.²

Подобные корпорации-гиганты, обладающие огромным экономическим, производственным, научно-техническим потенциалом по своей мощи и возможностям нередко превосходят некоторые государства. Решения, принимаемые в их штаб-квартирах, способны оказывать существенное влияние на судьбы миллионов людей, государств и целых регионов. На наш взгляд, правомерно рассматривать *крупные корпоративные организации как основу хозяйственной системы страны*. Поэтому наш исследовательский интерес связан, прежде всего, с процессом становления крупных корпоративных организаций, определяющих важнейшие предпосылки успеха в конкуренции.

Достижение конкурентных преимуществ корпораций предполагает организацию высокотехнологичного производства, повышенной скорости оборота капитала, профессионального управления. Эти факторы могут быть приведены в движение крупным капиталом и производством, на стороне которого больше возможностей для снижения издержек, привлечения инвестиционных ресурсов, повышения устойчивости в рыночных условиях.

Преимуществом крупного производства является достигаемый «эффект масштаба» в процессе хозяйственной деятельности, когда сумма объемов аккумулируемых ресурсов дает большую отдачу, нежели ее отдельные части. Фактически больше и инвестиционный потенциал у такого производства за счет появившейся возможности маневрирования ресурсами и их концентрации на приоритетных направлениях. Крупные производственные структуры обладают значительным преимуществом на этапе внедрения и массового освоения новшеств, их массивного и оперативного продвижения на рынки.

¹ Цветков В. А. Корпоративный сектор экономики России: финансово-промышленные группы, транснациональные компании, естественные монополии // Россия в глобализирующемся мире: политико-экономические очерки / отв. ред. Д. С. Львов. М.: Наука, 2004.

² Фрумкин К., Мальгинов Ю. Чеболь по-русски // Компания. Деловой еженедельник. № 444. 25 декабря 2006.

Большое значение имеет и так называемый эффект «усреднения колебаний конъюнктуры», повышающий приспособляемость крупного производства к факторам внешней среды, роль которых в условиях мировых хозяйственных связей и ужесточения конкуренции неуклонно возрастает. Это свидетельствует в пользу того, что формирование крупных хозяйственных организаций повышает устойчивость реального сектора экономики, создает предпосылки для оптимизации материальных и финансовых потоков, согласования внутренних цен, позволяет уменьшить финансовые риски и потребность в оборотных средствах, упорядочить взаимодействие экономических агентов на основе специализации и кооперирования. В определенном смысле такие крупные структуры занимают место государства, сокращающего свое присутствие в экономике. Об эффективности крупного производства свидетельствует опыт развитых стран.

Оценка глобального рынка позволяет сделать вывод о том, что главную роль в мировой экономике играет узкий круг международных экономических и финансовых организаций, в который входит 50–60 крупнейших корпораций. При этом в каждой из развитых стран господствующее положение занимают несколько финансово-промышленных групп, конкурирующих на всех мировых рынках между собой и с иностранными корпорациями.¹

Роль корпораций в развитии национальной экономики обуславливает необходимость исследования корпораций, с одной стороны, как субъектов и объектов промышленной политики, с другой — как институциональной основы смешанной экономики, формирующейся в процессе реформирования национальной экономики и трансформации хозяйственной системы. В этом качестве корпоративные организации становятся стратегическими партнерами государства.

На наш взгляд, формирование крупных интегрированных корпоративных организаций соответствуют потребностям развития отечественного производства. Национальное хозяйство индустриально развитых стран базируется на крупных интегрированных корпоративных организациях, вокруг которых выстраиваются сети предприятий среднего и малого бизнеса. Национальный капитал обретает шанс выступить конку-

¹ Строев Е. Самоопределение России и глобальная модернизация. М.: Экономика, 2001.

рентоспособной на мировых рынках силой, если в значительной своей части структурируется в корпоративные ядра (центры), регулируемые и поддерживаемые государством. Современная практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует лишь о необходимости изменения конкретных форм этого регулирования и поддержки, что, несомненно, следует учитывать в процессе налаживания российской системы партнерства государства и корпоративного сектора экономики.¹

Под «интегрированной корпоративной организацией» мы понимаем группу юридических лиц (самостоятельных хозяйственных организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей.²

Необходимо отметить, что в современной экономической теории отсутствует единая позиция относительно понятия интеграции. Это понятие чаще исследуется в работах зарубежных экономистов в процессе анализа концентрации капитала в различных секторах экономики, установления цен на товары (в процессе ценовых войн и картельных соглашений), разделения рынков по видам (совершенная конкуренция, монополия, олигополия). В рамках этих подходов мы выделили наиболее значимые экономические факторы интеграции промышленного и финансового капиталов.

Интеграция капитала, как показывают результаты исследований, представляет собой совокупность последовательно выполняемых действий:

1. Мобилизация денежных средств физических и юридических лиц для образования акционерного капитала.

¹ Антонов Г. Д., Иванова О. П. Как сформировать эффективные интегрированные компании в промышленности России? // ЭКО. 2002. № 7; Коваленко Г., Пономаренко А., Родина И. Корпоративные инвестиции: к дилемме «регулирование-дерегулирование» в контексте мировых финансовых потрясений 1990-х годов // Российский экономический журнал. 1998. № 9–10; Кузык М., Симачев Ю. Проблемы стимулирования интеграционных процессов в государственном секторе промышленности // Российский экономический журнал. 2003. № 4.

² Винслав Ю. Б., Деметьев В. Е., Мелентьев А. Ю., Якутин Ю. В. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. 1997. № 1.

2. Материализации акционерного капитала в факторы производства.
3. Концентрация капитала (увеличение его размеров в результате капитализации части прибыли).
4. Централизация капитала (объединение капиталов отдельных хозяйствующих субъектов в единый капитал группы субъектов).
5. Концентрация производства (нарастание массы средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях в результате концентрации и централизации капитала).

Между концентрацией капитала, ростом размеров предприятий (концентрацией производства) и централизацией капитала существует взаимосвязь. В случае, если концентрация капитала обгоняет возможности роста размеров предприятия, то так называемый свободный капитал направляется на создание новых аналогичных предприятий или в другие отрасли производства. В случае, когда рост размеров предприятия имеет высокие потенциальные возможности и может идти темпами, обгоняющими темпы концентрации капитала, концентрация капитала должна дополняться за счет его централизации. При этом следует иметь в виду, что существуют объективные факторы, ограничивающие рост размеров предприятия. К таким факторам относятся: емкость рынков сбыта, естественные условия производства, соотношение между размером производства и управляемостью предприятия, его эффективностью. По мере роста размеров предприятия показатели эффективности его работы, как правило, растут, а затем снижаются, ограничивая область его рациональных размеров при соответствующем сочетании факторов. Поэтому повышение эффективности предприятий в мировой практике достигается за счет концентрации капитала и образования объединений (интегрированных корпоративных организаций) в форме картелей, синдикатов, комбинатов, трестов, конгломератов, транснациональных компаний и т. д.¹

Каждая такая корпорация включает в себя мелкие, средние и крупные предприятия. Это позволяет лучше использовать преимущества спе-

¹ Андронов В. В. Корпоративный менеджмент в современных корпоративных отношениях / науч. ред. В. С. Балабанова. М.: Экономика, 2003; Динамика корпоративного развития. М.: Наука, 2004; Галаурда Г. С., Коваленко Б. Б. Корпоративное управление: факторы формирования и особенности российской модели. СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2008.

циализации, кооперирования и комбинирования, экономить на управленческих расходах. Кроме того, компания, объединяющая ряд предприятий, захватывает значительную долю отраслевого или регионального рынка и за счет его монополизации увеличивает объемы продаж и, следовательно, прибыли, часть которой идет в капитализацию, обеспечивая процесс расширенного воспроизводства.

Интеграционные процессы нашли свое выражение в таких формах, как слияние и поглощение, получивших в последнее время широкое развитие во всем мире. Слияние (присоединение) характеризует объединение двух или более компаний, которое может осуществляться либо путем объединения капиталов без переоценки активов, либо путем покупки одной компанией другой (других) с переоценкой активов приобретаемой компании. Анализ зарубежного опыта показывает, что процесс концентрации производства имеет три разновидности концентрации: горизонтальную, вертикальную и конгломератную.¹ В последнем случае происходит приобретение фирмы одной отрасли фирмой другой, несвязанной отрасли (например, страховая фирма приобретает автотранспортную) — ни одна фирма не увеличивает своей доли на собственном рынке, хотя и здесь учитывается технико-экономическая эффективность слияния. Горизонтальная концентрация представляет сосредоточение основной части производства отрасли в нескольких компаниях, реже — в одной. Вертикальная — сосредоточение в одной компании последовательных переделов (стадий) производства конечного продукта, обычно начиная от добычи сырья до сбыта (продаж) готовой продукции. Диверсификация — это проникновение крупной компании в другие отрасли, с которыми данная компания не находится в прямой и даже косвенной производственной связи. К процессам конгломератных слияний государство обычно относится более снисходительно, нежели к горизонтальным слияниям, когда конкурирующие фирмы одной отрасли способны монополизировать рынок, так как здесь происходит увеличение доли крупной компании в определенной отрасли, сосредоточение у нее

¹ Ленский Е. В., Цветков В. А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997; Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988; Многолет Н. И. США: промышленные концерны (структура и производственные связи). М.: Наука, 1976; Мовсеян А. Г. Транснационализация в мировой экономике. М.: Изд-во ФА при Правительстве РФ, 2001.

все большего удельного веса отраслевого производства. Вертикальным признается слияние, когда фирмы интегрируются со смежными производствами различных отраслей по этапам технологического передела основной продукции. При вертикальном слиянии другие фирмы лишаются возможности продавать свою продукцию фирме-покупателю (смежнику). Подобные определения можно отнести и к финансовой сфере экономики, где горизонтальные слияния возникают в определенном финансовом секторе (например, слияние нескольких инвестиционных компаний вследствие ужесточения требований законодательства относительно собственного капитала). Вертикальные слияния институтов финансового рынка представляют собой объединение институтов, специализирующихся в разных его секторах (банковский, инвестиционный, консалтинговой, офшорный, фьючерсный). Примечательно, что еще одним преимуществом объединения банков в финансовые холдинги является снижение издержек в области рекламы, аудиторских операций и проведения ревизий, а также расширение круга своих операций.

Области распространения каждого из перечисленных видов концентрации различны. Горизонтальная концентрация характерна для отраслей с низким органическим строением капитала. Вертикальная концентрация приводит к созданию крупных комбинатов, предприятия которых заняты последовательной переработкой и обработкой сырья вплоть до создания конечной готовой продукции.

Таблица 5

*Последовательность реализации схемы
взаимодействий капитала и производства*

Этап	Задача	Способ решения задачи
1	Выбор источников капитала	Использование накоплений и сбережений граждан и компаний
2	Обеспечение роста объемов капитала	Концентрация капитала
3	Формирование корпоративного капитала	Централизация капитала
4	Выбор формы интеграции капитала	Горизонтальная интеграция Вертикальная интеграция
5	Материализация капитала в факторах производства	Концентрация производства и расширения рынков сбыта готовой продукции
6	Снижение рисков рыночной конъюнктуры	Диверсификация и специализация капитала и производства

Диверсификация обусловлена отраслевой концентрацией производства; стремлением снизить степень риска в предпринимательской деятельности путем перенесения его на большее количество видов деятельности; нивелированием уровня спроса и высокими конъюнктурными колебаниями при многопродуктовой деятельности.

Процессы интеграции капитала и концентрации производства системно обусловлены. Последовательность их взаимодействия изложена в табл. 5.

Таким образом, интеграцию финансового и промышленного капитала можно определить как объединение активов компаний, что позволяет расширить масштабы присутствия в различных сегментах рынка, либо диверсифицировать рынки сбыта продукции, выпускаемой компанией по основному виду деятельности.

Причины, порождающие интеграционные процессы, имеют двойственный характер: одни из них связаны с теми внутренними преимуществами, которые возникают в результате интеграции, другие — с появлением внешних закономерностей рыночного хозяйствования.

Так, одной из внутренних причин промышленной интеграции стал эффект масштаба, позволивший в условиях крупносерийного и массового производства значительно сократить внутренние издержки производства и увеличить объем научно-исследовательских разработок и конструкторских работ. Увеличение масштабов (до определенных пределов в виде оптимального объема) производства позволило более эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы. Кроме того, неустойчивое положение производителя, когда в отрасли присутствует большое число фирм с высокими издержками, каждой из которых не удавалось реализовать преимущества массового производства из-за небольших размеров, также способствовало концентрации капитала. Стремление фирмы к сокращению издержек приводит к активизации процессов слияний и поглощений, когда расширение рынков сбыта происходит за счет конкурентов.

Внутренней причиной интеграции финансового и промышленного капитала оказался ряд преимуществ данного процесса по сравнению с совокупностью отдельных предприятий.

Например, появилась возможность концентрации больших финансовых ресурсов и использование остатков денежных средств по счетам в каждой организации на активизацию финансовой деятельности всей

группы или проведения крупных программ. Появляется возможность оптимизации процессов управления финансовыми потоками внутри группы и ускорения взаиморасчетов между предприятиями-участниками, сокращения сроков дебиторской задолженности. В результате этого растет скорость оборачиваемости средств и отпадает необходимость в банковском кредитовании для пополнения оборотных средств. То есть денежные средства постоянно находятся в обороте, принося таким образом дополнительный экономический эффект. Это — проявление так называемого *эффекта слияния*, позволяющего фирме, кроме того, контролировать рынок и цену продукции. При слиянии у фирмы-поглотителя появляется возможность контролировать капиталы больших размеров, чем ее собственный. Так как чаще всего объединение компаний происходит по технологическому принципу, то и приобретаемая компания увеличивает общий объем производства и стимулирует спрос на продукцию субъекта поглощения, т. е. добивается эффекта синергии (табл. 6).¹

Таблица 6

*Взаимообусловленность
интеграции и синергического эффекта*

Эффект интеграции	Источники синергии
Экономия от масштаба	Снижение затрат на производство единицы продукции при распределении постоянных издержек на большой объем производства и реализации продукции
Диверсификация рисков	Расширение номенклатуры и ассортимента продукции ведет к сокращению рисков изменений в предпочтениях потребителей
Увеличение темпов роста	Вовлечение в предпринимательский оборот более значительного объема ресурсов товарного производства и обращения
Централизация управления	Сокращение транзакционных издержек за счет централизации функций агентского контроля

Кроме того, возникают еще и дополнительные синергетические эффекты объединения: прирост оборотов движения денежных средств, рост прибыли за счет повышения качества управления вообще и учета и управления финансами в частности.

¹ Ван-Хорн Дж. К. Основы управления финансами / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1996.

Так, например, при слияниях и поглощениях возникает множество проблем, но главная выгода от интеграции должна состоять в том, чтобы рыночная цена собственного капитала после объединения была выше простой суммы этих величин до интеграции.¹ Таким образом, интеграция должна быть выгодна всем группам акционеров.

Эффект синергии может возникнуть в результате вертикальной интеграции, когда поглощаемое предприятие находится на другом уровне технологической цепочки производственного процесса, осуществляемого поглощаемым холдингом. Данный вид интеграции может обеспечить более низкие издержки обращения или более эффективное распределение ресурсов. Оба результата положительно влияют на доходы или денежные потоки холдинговой группы.

Синергия возможна и при горизонтальной интеграции, когда поглощаемый объект идентичен по направлению деятельности и имеет неиспользованные совместимые производственно-технологические ресурсы или маркетинговые возможности, которыми могло бы воспользоваться материнское предприятие или другая компания холдинга. Это способствует сокращению производственных издержек, вызванных расширением масштабов операций, мобильности в распределении финансовых ресурсов.

Основанием для интеграции финансового и промышленного капиталов может служить доступ к инвестиционным ресурсам; ожидание более эффективного финансового управления управляющей компанией; возможность организации цепочки иногда от добычи сырья до выпуска законченной продукции высокой степени переработки; создание условий для диверсификации производства; рост конкурентоспособности; новые возможности модернизации оборудования и внедрения достижений НТП, создания инновационных подразделений, обеспечивающих новейшие разработки в области НИОКР; стремление к монополюсному высокому доходу.

Хозяйственная единица, интегрировавшись в ту или иную структуру, приобретает большую экономическую и финансовую устойчивость. Отказавшись от части прав на самостоятельность принятия хозяйственных решений, она взамен получает дополнительную прибыль.

¹ Масленченков Н. С. Оценка перспектив вхождения в состав холдинга // Рынок ценных бумаг. 2005. № 8.

Эффект объединения хозяйствующих субъектов в единую интегрированную корпоративную структуру можно представить в следующем виде:

$$F = \Pi_1 + \Pi_2 + \Xi_3 + \Pi_4 + \Pi_5 - \Xi,$$

где:

Π_1 — прибыль, полученная за счет повышения уровня управления средствами участников интегрированной корпоративной структуры со стороны управляющей компании и вложения временно свободных денежных средств в краткосрочные финансовые операции;

Π_2 — прибыль за счет использования преимуществ диверсификации деятельности и снижения рисков кредитования;

Ξ_3 — экономия за счет снижения издержек производства благодаря рационализации кооперационных связей и крупнооптовых закупок со стороны, а также внутренних трансфертных цен в группе, а также за счет снижения издержек при использовании местных ресурсов территории (трудовых, природных, финансовых);

Π_4 — прибыль от размещения пакетов акций нового образования, чья стоимость *нелинейно* возрастает в результате объединения активов участников интегрированной корпоративной структуры;

Π_5 — прибыль от синергетических эффектов объединения.

Ξ — затраты, связанные с приобретением акций смежных производств и расширением масштабов деятельности, в том числе диверсификации.

В ходе объединения компаний проявляются и отрицательные черты процессов интеграции. При образовании финансово-промышленной группы дочерние фирмы теряют самостоятельность, сужаются их права, возникают проблемы согласования интересов не только по вертикали, но и между всеми участниками. При холдинговой организации возникает проблема формирования уровней иерархии, определения оптимального объема контролируемого капитала, выделения центров финансовой ответственности и т. д.

2.2. Отличительные характеристики форм интеграции предпринимательских организаций

Предприятия на добровольных началах объединяются в союзы, хозяйственные ассоциации, концерны и другие объединения по от-

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование интеграционных процессов в корпоративном секторе российской экономики, анализ особенностей формирования и функционирования корпоративных организаций холдингового типа на основе синтеза неоклассического и неинституционального методологических подходов позволили рассмотреть содержание понятия корпоративного построения в виде системы распределения функций и взаимодействий между акционерами и менеджерами (субъектами представительных и исполнительных органов власти и управления); выявить важнейшие тенденции динамики интеграционных процессов в корпоративном секторе отечественной экономики; определить траекторию эволюции корпоративной формы организации предпринимательства и направления его воздействия на развитие социально-экономических отношений в России.

Одним из важнейших результатов выполненной работы, на наш взгляд, можно считать анализ противоречивых процессов становления отраслевых и пространственных форм функционирования российских интегрированных организаций в корпоративном секторе, выявление признаков их качественного преобразования, многообразия, взаимопроникновения и усложняющихся взаимосвязей, свойственных сфере отечественного предпринимательства и проявляющихся в процессах интеграции финансового и промышленного капитала при формировании материальной основы развития корпоративных предпринимательских организаций.

Закономерным итогом работы стали методические рекомендации по формированию интегрированных компаний и холдинговой системы управления в сфере российского предпринимательства. Практическое применение разработанных положений позволят российским корпорациям получить высокую степень адаптации к рыночной среде, доступ к инвестициям материнской компании, защиту от недружественных поглощений, положительную динамику развития внешней собственности и рынка корпоративного контроля. Причем более результативно, в отличие от компаний, не вошедших в состав холдингов, что свидетельствует о продолжении процессов концентрации собственности и сохранении высокого потенциала корпоратизации и холдингообразования.

В частности, разработанная организационно-функциональная модель интегрированного предпринимательского холдинга и практическое применение системного подхода к определению функций корпоративного центра в управлении предпринимательской организации холдингового типа позволят реализовать потенциал преимуществ интеграции, нейтрализовать отрицательные внешние эффекты, возникающие между компаниями, которые функционируют в рамках единой технологической цепочки, решениями независимого агента; использовать координацию как альтернативу рынку посредством явных и неявных контрактов; снизить асимметричность информации о качестве сырья, поставках технологий, оборудования и промежуточной продукции.

Кроме того, предложенные методические подходы к оценке эффективности корпоративного управления в холдинговых организациях на основе применения коэффициента удельного контролируемого капитала, позволили раскрыть преимущества компаний холдингового типа для организации управления корпоративным капиталом, гибко приспособиться к особенностям внешней среды функционирования предпринимательских организаций, сформировать оптимальную структуру корпоративного управления, снизить инвестиционные риски в условиях макроэкономической неопределенности.

Таким образом, сосредоточив внимание на исследовании особенностей корпоративного сектора в России, коллектив авторов вплотную подошел к изложению вариантов развития структуры корпоративного управления, создания корпоративных центров и совершенствования методических подходов к показателям оценки эффективности функционирования холдинговых организаций.

БИБЛИОГРАФИЯ

I. Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.06.2006) // Консультант Плюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 02.02.2006) // Консультант Плюс.
3. Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» // Консультант Плюс.
4. Федеральный закон от 30.11.1995 №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» // Консультант Плюс.
5. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 01.05.2006) // Консультант Плюс.
6. Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях » (ред. от 08.12.2003) // Консультант Плюс.
7. Указ Президента РФ от 02.02.1993 № 184 «О создании Государственной инвестиционной корпорации» // Консультант Плюс.
8. Указ Президента РФ от 07.08.1992 № 826 «О мерах по формированию федеральной контрактной системы» // Консультант Плюс.
9. Письмо ЦБ РФ от 13.09.2005 № 119-Т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях» // Консультант Плюс.
10. Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 04.04.2002 № 421-р. «О рекомендации к применению кодекса корпоративного поведения» // Консультант Плюс.

II. Научная литература

1. *Аароянц Э. А., Ерзнкян Б. А.* Холдинговые компании: особенности, опыт, проблемы, перспективы. М.: Изд-во НИИУ, 2002.
2. *Авдашева С. Б.* Бизнес-группы в корпоративном секторе России: сложившиеся представления и новые данные. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2005.
3. *Авдашева С. Б., Розанова Н. М.* Теория организации отраслевых рынков: учебник. М.: Магистр, 1998.
4. *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985.
5. *Андронов В. В.* Корпоративный менеджмент в современных корпоративных отношениях / науч. ред. В. С. Балабанова. М.: Экономика, 2003.
6. *Антонов Г. Д., Иванова О. П.* Как сформировать эффективные интегрированные компании в промышленности России? // ЭКО. 2002. № 7.
7. *Аркин П. А.* Холдинг: организация и управление. СПб.: Печатный двор, 2003.
8. *Белоусов О. В.* ФПГ, холдинги, концерны // Законодательство. 2008. № 2.
9. *Бендукидзе К. А.* Концепция реструктуризации и ее воплощение на предприятиях ОМЗ // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1.
10. *Ван-Хорн Дж. К.* Основы управления финансами / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1996.
11. *Вечканов Г. С., Вечканова Р. Р.* Словарь рыночной экономики. СПб.: Петрополис, 2005.

12. Винслав Ю. Б. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. 2001. № 2.
13. Винслав Ю. Б. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. 2001. № 10.
14. Винслав Ю. Б., Дементьев В. Е., Мелентьев А. Ю., Якутин Ю. В. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. 1997. № 1.
15. Галабурда Г. С., Коваленко Б. Б. Корпоративное управление: факторы формирования и особенности российской модели. СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2008.
16. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Горбунов В. И. Микроэкономика: в 2 т. М.: Экономическая школа, 1996. Т. 1.
17. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. М.: Анкил, 2007.
18. Грошев В. Холдинговые компании в рыночной экономике // Бизнес. 1993. № 7–8.
19. Грошев В. А. Институциональная экономика: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
20. Динамика корпоративного развития / под ред. В. Ж. Дубровского, О. А. Романовой, А. И. Татаркина, И. Н. Ткаченко. М.: Наука, 2004.
21. Долгопятова Т. Г. Происходит ли отделение собственности от управления в российских компаниях? // Материалы VII Международной научной конференции «Модернизация экономики и государство», 4–6 апреля 2006 г. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006.
22. Долгопятова Т. Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2.

23. *Долгопятова Т. Г.* Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2003.
24. *Долгопятова Т. Г., Ивасаки И.* Исследование российских компаний: первые итоги совместного российско-японского проекта. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006.
25. *Долгопятова Т. Г., Уварова О. М.* Эмпирический анализ организации корпоративного контроля в российских компаниях. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.
26. *Долинская В. В.* Акционерное право: основные положения и тенденции. М.: Волтерс Клувер, 2006.
27. *Дохолян С. В.* Региональные интегрированные корпоративные структуры. М.: Наука, 2008.
28. *Драчева Е. Л., Либман А. М.* Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 4.
29. *Дука Б., Печерский А.* Холдинги. М.: Наука, 2001.
30. *Дынкин А., Соколов А.* Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4.
31. *Ильин М., Тихонов А.* Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина Паблишер, 2002.
32. *Ионцев М. Г.* Акционерные общества: правовые основы. Имущественные отношения. Защита прав акционеров. М.: Ось-89, 1999.
33. *Карнеги Э.* История моей жизни. М.: Манускрипт, 2004.
34. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006.
35. *Келлер Т.* Концепция холдинга: организационные структуры и управление. Обнинск: Изд-во ГЦПИК, 2006.

36. *Клейнер Г.* Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8.
37. *Клейнер Г. Б.* Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
38. *Коваленко Б. Б.* Институциональные преобразования — основа формирования и государственного регулирования корпоративных структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
39. *Коваленко Г., Пономаренко А., Родина И.* Корпоративные инвестиции: к дилемме «регулирование-дерегулирование» в контексте мировых финансовых потрясений 1990-х годов // Российский экономический журнал. 1998. № 9—10.
40. *Кондратьев В. В., Лоренц В. Я.* Проектируем корпоративную архитектуру. М.: Эксмо, 2006.
41. Конференция ООН по торговле и развитию «Представление информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы». Нью-Йорк; Женева, 2004.
42. Корпоративная реформа и гармонизация корпоративного законодательства России и ЕС / под ред. А. Астапович, О. Бестужевой, Д. Вайнштейн, М. Гутброд, В. Дезер, К. Левушкиной, В. Пыльцова. 2-е изд., перераб. М.: Волтерс Клувер, 2007.
43. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества / пер. с англ. М.: Джон Уайли энд Сандз, 1996.
44. *Коуз Р.* Природа фирмы / пер. с англ. М.: Дело, 2001.
45. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
46. *Кочетков Г. Б., Сунян В. Б.* Корпорация: американская модель. СПб: Питер, 2005.
47. *Краснова В., Матвеева А., Привалов А., Хорошавина Н.* Семь нот менеджмента. М.: Дедал Арт, 2006.
48. Крупные новые компании («бизнес-группы») в российской переходной экономике: состояние проблемы в экономической литературе

- ре / под ред. С. Б. Авдашевой, В. В. Голиковой, Т. Г. Долгопятовой, А. А. Яковлева. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2005.
49. Кузык М., Симачев Ю. Проблемы стимулирования интеграционных процессов в государственном секторе промышленности // Российский экономический журнал. 2003. № 4.
 50. Куликов А., Скворцов А. Место финансово-промышленных групп в экономике // Экономист. 2007. № 3.
 51. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес. Минск: Армита, 2001.
 52. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / под ред. О. Н. Соковца. Мн.: Армита — Маркетинг; Менеджмент, 2001.
 53. Ленский Е. В., Цветков В. А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997.
 54. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблемы и политика: в 2-х т. / пер. с англ. О. А. Антипова, Е. С. Аванова и др. Таллинн, 1993.
 55. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988.
 56. Масленченков Н. С. Оценка перспектив вхождения в состав холдинга // Рынок ценных бумаг. 2005. № 8.
 57. Масленченков Ю. С., Тронин Ю. Н. Финансово-промышленные корпорации России. М.: ДеКа, 1999.
 58. Менар К. Экономика организаций / пер. с франц. под ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1996.
 59. Мильнер Б. Э. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 1999.
 60. Мингазов Х. Х. Современные организационно-хозяйственные структуры в промышленности: зарубежный и первый отечественный опыт. М.: РЭЖ, 2003.
 61. Многолет Н. И. США: Промышленные концерны (структура и производственные связи). М.: Наука, 1976.

62. *Мовсесян А. Г.* Транснационализация в мировой экономике. М.: Изд-во ФА при Правительстве РФ, 2001.
63. *Могилевский С. Д., Самойлов И. А.* Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности. М.: Дело, 2006.
64. *Новицкий Е.* Стратегическое планирование в высокодиверсифицированных корпоративных структурах: в мировой практике и на опыте АФК «Система» // Российский экономический журнал. 1999. № 8.
65. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функции экономики. М.: Начала, 1997.
66. *Нуреев Р.* Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6.
67. *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики. М.: НОРМА; ИНФРА-М, 1998.
68. *Олейник А.* Институциональная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6.
69. *Перегудов С. П., Семененко И. С.* Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии. М.: Прогресс-Традиция, 2008.
70. Политическая экономика капитализма. Л., 1992.
71. Политическая экономия современного капитализма. СПб.: Политиздат, 1993.
72. *Портер Е. Майкл.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
73. *Потанин В.* Некоторые итоги в начале пути // Коммерсант. № 90. 28.05.2008.
74. *Радыгин А., Энтов Р.* Слияния и поглощения в корпоративном секторе: основные подходы, особенности России и задачи регулирования

- ния // Экономика переходного периода: сб. избр. работ. 1999–2002. М.: Дело, 2003.
75. *Радыгин А. Д., Энтов Р. М.* Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: Изд-во ИЭПП, 1999.
76. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006.
77. Региональные интегрированные корпоративные структуры / под ред. С. В. Дохолян, В. Э. Петросянц. М.: Наука, 2008.
78. *Рудык Н. Б.* Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов. М.: Дело, 2005.
79. *Сото Э. Де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.
80. *Страхова Л. П., Бартенев А. Е.* Корпоративные образования в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 6.
81. *Строев Е.* Самоопределение России и глобальная модернизация. М.: Экономика, 2001.
82. *Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации. М.: ЮНИТИ, 2008.
83. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Экономическая школа, 1996.
84. *Уткин Э. А., Эскиндаров М. А.* Финансово-промышленные группы. М.: ТАНДЕМ; ЭКМОС, 1998.
85. *Фельдман А. Б.* Управление акционерным капиталом. М.: Изд-во ФА при Правительстве РФ, 1999.
86. *Фрумкин К., Мальгинов Ю.* Чеболь по-русски // Компания. Деловой еженедельник. № 444. 25 декабря 2006.

87. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / пер. с англ. М.: Дело, 2003.
88. *Храброва И. А.* Корпоративное управление. Вопросы интеграции. М.: Альпина, 2000.
89. *Хэй Д., Моррис Д.* Теория организации промышленности / пер. с англ. под ред. А. Г. Слущкого. СПб.: Экономическая школа, 1999.
90. *Цветков В. А.* Корпоративный сектор экономики России: финансово-промышленные группы, транснациональные компании, естественные монополии // Россия в глобализирующемся мире: политико-экономические очерки / отв. ред. Д. С. Львов. М.: Наука, 2004.
91. *Цветков В. А.* Проблемы формирования и развития финансово-промышленных групп РФ. М.: ИПР РАН, 2003.
92. *Черников Г. П., Черникова Д. А.* Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М.: Экономика, 2008.
93. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономика. М.: ТЕИС, 2002.
94. *Шиткина И. С.* Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научно-практ. издание. М.: Волтерс Клувер, 2006.
95. Экономический анализ в управлении финансами фирмы / под ред. Л. Г. Макаровой. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2006.
96. *Эскиндаров М. А.* Развитие корпоративных отношений в современной экономике. М.: Республика, 1999.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Научное издание

Серия

Институты предпринимательства

Б. Б. Коваленко, А. С. Пономарёв, О. Г. Смешко

**ПОСТРОЕНИЕ
КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ХОЛДИНГОВОГО ТИПА**

Монография

Корректор *М. В. Цивьё*
Оригинал-макет *Т. М. Якутович*
Дизайн обложки *М. Н. Филимоненко*

Подписано в печать 21.04.2010 г.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 8,5. Уч.-изд. л. 7,2.
Тираж 1000 экз. Заказ № 335.

Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики
198103, Санкт-Петербург, пр. Лермонтовский, д. 44
E-mail: izdat-ime@spbame.ru,
izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «Инжиниринг сервис»
191186, Санкт-Петербург, ул. Циолковского, д. 13, лит Д
Тел.: (812) 655-50-45

Представляемая читателям научная монография продолжает серию изданий «Институты предпринимательства» Санкт-Петербургской академии управления и экономики.

В монографии рассматривается институциональная роль интеграционных процессов в развитии корпоративного сектора российской экономики, анализируются модели вертикальной и горизонтальной интеграции в предпринимательстве, особенности формирования и функционирования корпоративных организаций холдингового типа, выбора показателей оценки их эффективности.

Издание предназначено для специалистов, интересующихся проблемами развития корпоративной формы организации предпринимательства в России, научных работников, преподавателей вузов, студентов и аспирантов.

ISBN 978-5-94047-186-8



9 785940 471868 >