

Основные элементы управленческой модели совершенствования механизма устойчивого развития предприятий топливно-энергетического комплекса в условиях глобализации

© 2007 К.И. Денисов

Российский государственный гуманитарный университет

Рассмотрены различные принципы построения управления экономическими системами. Выработаны предложения, направленные на обеспечение устойчивого развития ТЭК в условиях рыночной экономики.

Цель теоретического изучения методов совершенствования механизма устойчивого развития ставит задачу создания поведенческих моделей предприятий, которые были бы последовательными и рациональными. Иными словами, эти модели предполагают, что если фирмы демонстрируют угрозу, то им лучше привести ее в исполнение, чем отказаться от нее, при условии, что объект угрозы решит предпринять действие (например, вторжение), против которого эта угроза направлена.

Если в данном контексте угрозы вторжению покажутся недостоверными, то вероятная фирма, готовящаяся к вторжению, проигнорирует их и осуществит задуманное. Однако на самом деле информация, доступная потенциальным конкурентам, далеко не полная. В этой связи в теории игр была разработана модель, в которой новые конкуренты не обладают достоверной информацией о том, действительно ли издержки существующих фирм достаточно низкие, чтобы после вхождения на рынок можно было снизить цену до уровня, который лишит вторгшуюся фирму прибыли.

Если потенциальный конкурент делает выводы о вероятных после вторжения условиях деятельности на основе анализа поведения действующих фирм до вторжения, которые устанавливают цену ниже уровня краткосрочной максимизации прибыли, то это может послужить ему сигналом о том, что издержки действующих компаний достаточно низкие для создания бесприбыльных условий для вошедшей на рынок фирмы.

При приемлемых условиях данная стратегия лимитирующего ценообразования может быть успешной в обоих из двух довольно различных случаев: при предупреждении потенциальных конкурентов об ошибке вторжения на рынок, где действующие фирмы стремятся лишиться вторгшиеся компании прибыли, а также при отпугивании потенциальных конкурентов, когда действующая фирма с высокими издержками только делает вид, что ее издержки низкие,

но при этом не имеет достаточного стремления превратить действия вторгающейся фирмы в бесприбыльную затею, если ее обман будет раскрыт. Недостаток моделей состоит в том, что в реальной жизни могут существовать гораздо менее затратные и рискованные пути, при помощи которых вторгающиеся фирмы способны отличить рациональное торможение вторжения от блефа. В этом особенно помогает анализ движения транспортных средств и рабочей силы на предприятиях действующих фирм; получение от поставщиков информации о производственных мощностях данных фирм; переманивание их ключевых работников (*key employee*) или прочие приемы промышленного шпионажа (*business espionage*) - потенциальный конкурент может выявить, насколько реально велики производственные мощности действующих фирм¹.

Особенности формирования управленческой модели совершенствования механизма устойчивого развития предприятий топливно-энергетического комплекса определяются, прежде всего, отраслевой спецификой.

Несмотря на различия в конкретном выявлении особенностей управления устойчивостью развития для определенной экономической системы, диктуемых отраслевой спецификой, существуют общие закономерности построения управляемых экономических систем.

Базовым классификационным признаком построения систем управления, определяющим облик экономической системы и ее потенциальные возможности, является способ организации контура управления. В соответствии с ним выделяют несколько принципов управления.

А. Принцип разомкнутого (программного) управления. В основе его лежит идея автономного воздействия на систему вне зависимости от условий ее работы. Очевидно, что область его практического применения предполагает априорную достоверность знания состояния среды и экономической системы на всем интервале

¹ См.: Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. М., 1997. 698 с.

функционирования. Тогда можно предопределить требуемую реакцию экономической системы на заранее рассчитанное воздействие, которое программируется в виде функции независимого переменного времени (рис. 1).



Рис. 1. Принцип разомкнутого управления экономической системой

Из рисунка видно, что в случае отличия воздействия от предполагаемого немедленно последуют отклонения в характере изменения выходных координат, т.е. экономическая система оказывается не защищенной от возмущений в исходном смысле данного термина. По этой причине подобный принцип используют при уверенности в достоверности сведений об условиях работы экономической системы. Например, в организационных системах подобная уверенность имеет место при высокой исполнительской дисциплине, когда отданное распоряжение не нуждается в последующем контроле. Поэтому иногда такое управление называют директивным. Несомненным достоинством подобной схемы является простота организации управления.

Б. Принцип разомкнутого управления с компенсацией возмущений. Содержание такого подхода состоит в стремлении ликвидировать отмеченную ограниченность предыдущей схемы: нерегулируемое воздействие возмущений на движение. Возможность компенсации возмущений, а значит, и ликвидация недостоверности априорной информации базируются на доступности измерениям воздействий (возмущений) (рис. 2).

Показатели возмущений используются для вычисления компенсирующего управления, которое парирует последствия возмущений. Обычно наряду с корректирующим управлением в экономическую систему подается и внешнее возмущение. Однако на практике далеко не все-

гда удастся зафиксировать информацию о внешних возмущениях, не говоря уже о контроле отклонений параметров экономической системы или неожиданных структурных изменениях. В тех случаях, когда доступна информация о возмущениях, принцип их компенсации путем введения компенсирующего управления представляет практический интерес.

В. Принцип замкнутого управления. Рассмотренные выше принципы относятся к классу разомкнутых контуров управления: величина управления не зависит от поведения объекта, а представляет функцию времени или возмущения. Класс замкнутых контуров управления образуют экономические системы с отрицательной обратной связью.

Приведем схему связей такой системы-организации с внешней экономической средой (рис. 3).

Наиболее универсальной формой такой системы-организации является корпорация.

В современном мире корпорации занимают ведущие позиции в экономике. Появившись в России сравнительно недавно, корпоративные образования обнаружили довольно высокую

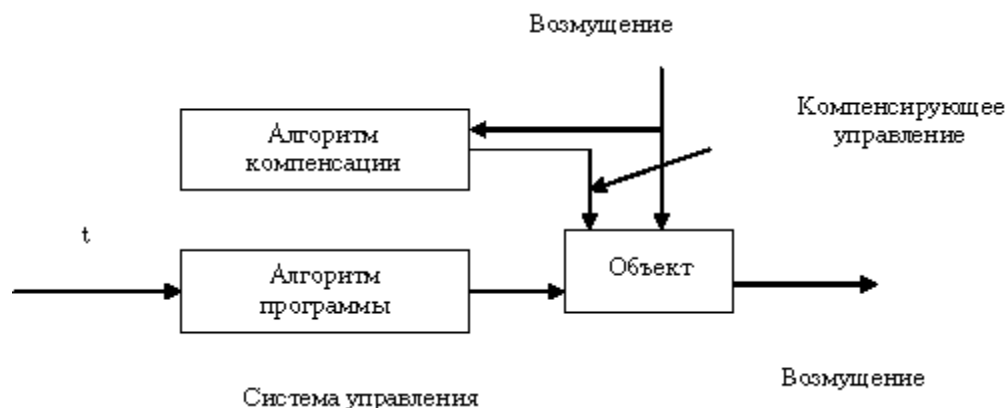


Рис. 2. Принцип компенсационного управления экономической системой

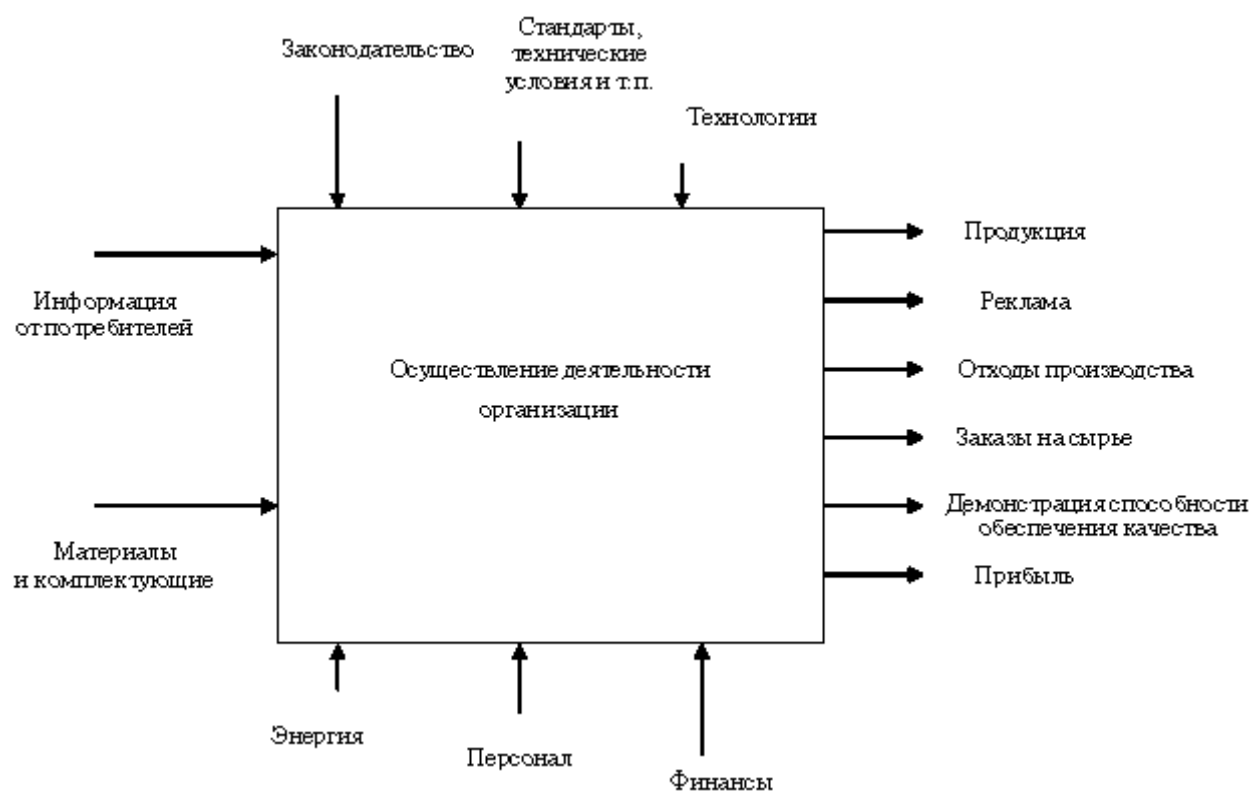


Рис. 3. Связи системы-организации с внешней экономической средой

динамику своего количественного роста. В условиях глобализации экономики этот процесс будет развиваться и дальше. Однако вопрос конкурентных преимуществ крупных хозяйственных структур не является однозначным и очевидным. Причины значительной части российских проблем низкой конкуренции следует искать на микроуровне, в тех методах и приемах корпоративного управления, которые используются на отдельных предприятиях. Все более актуализируется вопрос о качестве корпоративного управления: сложившаяся на российских предприятиях модель не может быть признана рациональной, так как вопросы совершенствования механизма устойчивого развития пока не находятся в центре внимания. Необходимо адаптировать богатый мировой опыт к условиям российской действительности при учете тех ценностных установок, которые характеризуют российскую ментальность.

К сожалению, пока нет ясного и достаточно обоснованного ответа на вопрос, как практически обеспечить переход корпоративных структур ТЭК России на модель устойчивого развития, особенно в условиях резкого роста нестабильности в период перехода к новым социально-экономическим отношениям. Принципиальной особенностью таких «бифуркационных» состояний является сосуществование и противоборство в одном и том же историческом

времени прежней и формируемой новой системы ценностной ориентации и интересов, рост асимметрии интересов различных корпоративных групп и структур, конкурентная борьба множества предприятий за сферы влияния и ресурсы и т.п.

Считается, что результативность (performance) отдельных отраслей или рынков зависит от поведения (conduct) продавцов и покупателей в таких вопросах, как ценовая политика и практика, открытые и тайные соглашения между фирмами, продуктовая и рекламная стратегии, затраты на исследования и разработки, инвестиции в производственное оборудование, тактика решения юридических вопросов (например, в обеспечении патентных прав) и т.д. Поведение в свою очередь зависит от структуры (structure) соответствующего рынка, характеризующейся численностью и распределением продавцов и покупателей, уровнем физической (объективной) или субъективной (мнимой) дифференциации, различающей конкурирующие продукты, наличием или отсутствием барьеров для входа новых фирм, конфигурации кривых затрат, уровнем вертикальной интеграции фирм, начиная от производства сырья до розничной торговли, и степенью диверсификации производства фирмы (конгломеративностью - conglomerateness).

На структуру рынка в свою очередь воздействует множество базовых условий. Например,

со стороны предложения базовые структуроопределяющие условия включают: размещение и собственность на основные виды сырья; характер соответствующей технологии (например, дискретный или непрерывный характер производства, высокая или низкая эластичность замещения факторов производства); вовлеченность рабочей силы в профсоюзное движение, длительность использования продукта, временные характеристики производства (например, производятся ли товары по заказу или поставляются со склада); затраты на единицу выпуска и т.д.

Перечень наиболее важных базовых условий со стороны спроса должен, по крайней мере, включать ценовую эластичность спроса при различных ценах, доступность товаров-заменителей и перекрестную эластичность спроса на них, темпы роста и временные колебания спроса, метод осуществления покупок покупателями (например, по данному преysкуранту, путем закрытого аукциона или путем открытого торго) и рыночные характеристики продукта (например, дорогие, престижные товары, дешевые бытовые мелочи повседневного спроса или крупные товары длительного пользования). К другим базовым условиям можно отнести законодательную среду, в которой функционируют отрасли, а также доминирующие социоэкономические ценности деловой среды, такие, как, например, агрессивный индивидуализм или, наоборот, кооперация².

Таким образом, парадигма “базовые условия - структура рынка - поведение - результативность” должна обеспечивать необходимые составляющие для формирования управленческой модели совершенствования механизма устойчивого развития предприятий.

Рыночная неопределенность привела к появлению целого направления в теории управления, которое базировалось на учете стохастических условий существования системы. Наиболее конструктивные, ориентированные на практическое применение результаты были получены при разработке принципов адаптивных и самонастраивающихся систем.

Первый класс систем нацелен на борьбу с неопределенностью путем получения дополнительной информации о состоянии объекта и его взаимодействии со средой в процессе управления с последующей перестройкой структуры системы и изменением ее параметров при отклонении условий работы от априорно известных (рис. 4). При этом, как правило, цель трансформаций состоит в приближении характеристик системы к априорным, которые использовались при синтезе управления. Таким образом, можно сказать, адаптация ориентирована на сохранение гомеостаза системы в условиях возмущений.

Данную схему адаптируемой модели управления необходимо наложить на структуру каналов движения топливно-энергетических ресурсов (рис. 5).

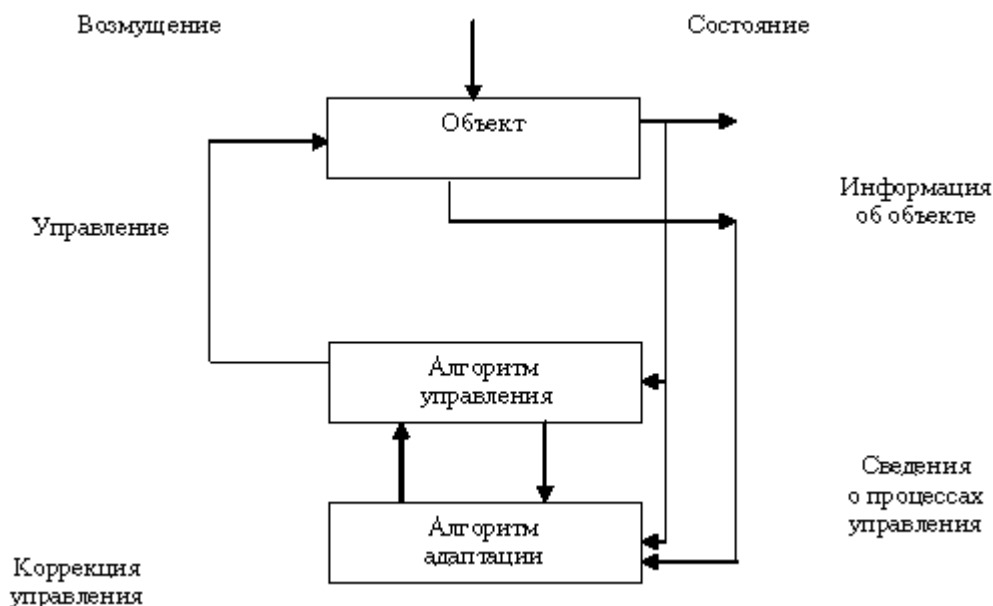


Рис. 4. Схема адаптируемой модели управления организацией

² См.: Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. М., 1997. 698 с.

Основной тенденцией, во многом определяющей устойчивость развития российской эконо-

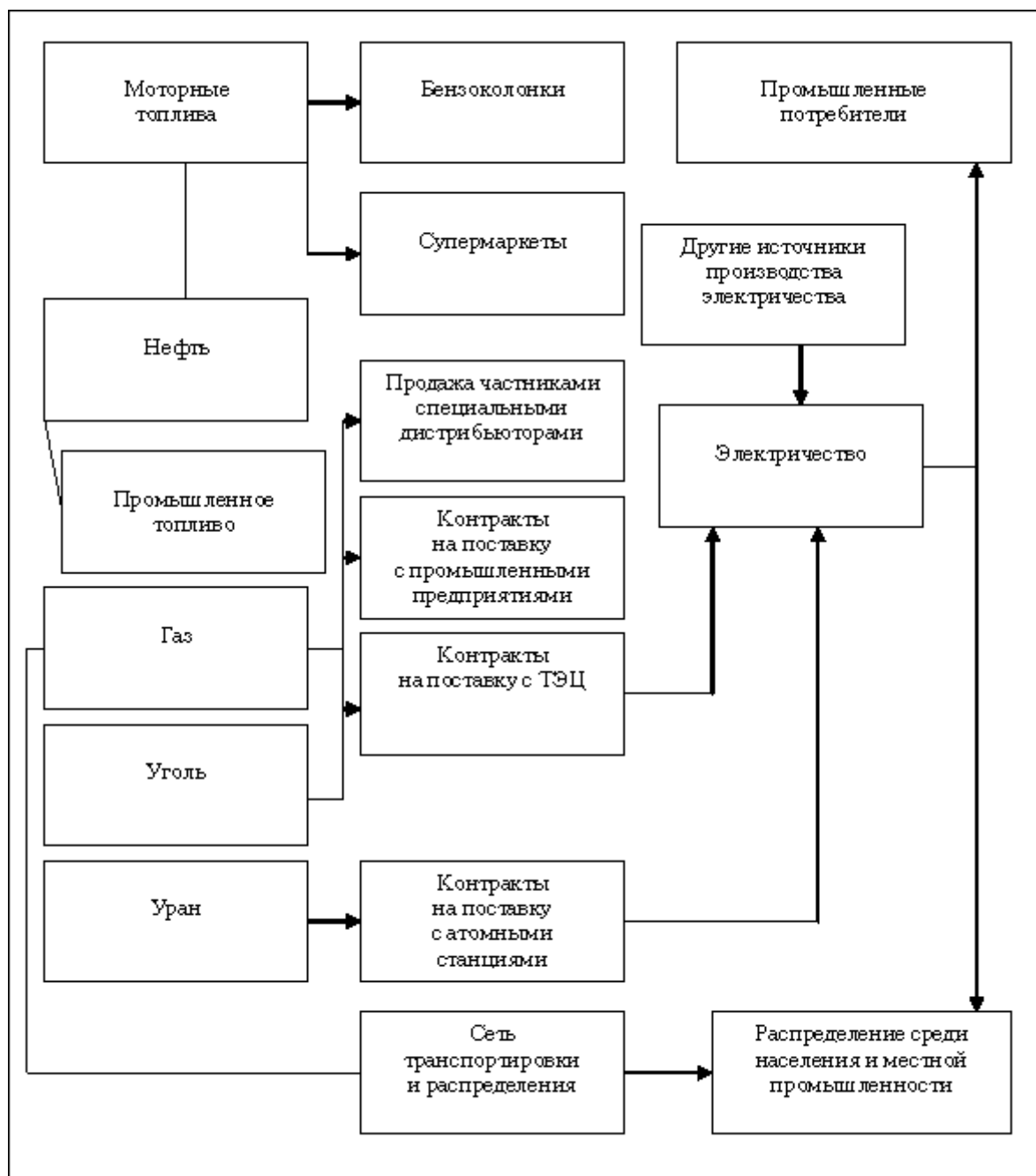


Рис. 5. Структура каналов движения топливно-энергетических ресурсов*

* Корпоративное управление: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Дунаева. Екатеринбург, 1998. С. 11.

мики начиная с рубежа 1980-х и 1990-х гг. служила дезинтеграция. На фоне распада старых связей происходило (в разные периоды более или менее заметное) формирование новых объединений предприятий. Их общей целью служит обеспечение эффективного взаимодействия между производителями вдоль технологической цепочки.

В российской энергетической промышленности существует несколько путей формирования объединений, внутри которых межфирменная координация выходит за рамки рыночных

контрактов как таковых и одновременно не предполагает полной консолидации деятельности фирм.

Среди таких форм интеграции, объединяемых в мировой экономической литературе термином “гибридные”, важное место занимают холдинги, официально зарегистрированные ФПГ и группы фирм, объединенных использованием натуральных расчетов³. В России целый

³ См.: Корпоративное управление: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Дунаева. Екатеринбург, 1998. С. 11.

ряд холдингов был создан по решению соответствующих государственных органов либо до начала массовой приватизации, либо в первые ее годы.

Следующим этапом концентрации собственности и формирования холдинговых структур стали залоговые аукционы. К середине 1998 г. значительная часть промышленных предприятий входила в 30–50 крупных интегрированных групп, центрами которых служили либо банки, либо крупные промышленные предприятия.

Отдельным направлением развития индуцированной государством вертикальной интеграции выступают официально зарегистрированные ФПГ, появившиеся как результат поддержки стремления промышленных предприятий и банков к мягкой интеграции, без потери юридической самостоятельности и перераспределения формально закрепленных прав собственности.

Наконец, в российской энергетической промышленности активно используются вертикальные контракты, позволяющие фирмам оказывать влияние на параметры равновесия не только рынка производимой ими продукции, но и рынков, обслуживающих предыдущие или последующие этапы технологической цепочки. Такие контракты, в первую очередь, предполагающие неденежные расчеты, выступают аналогами так называемых вертикальных ограничений в развитой рыночной экономике, со специфическими чертами, привнесенными переходным характером российского хозяйства. Разные типы интегрированных структур, использующие альтернативные механизмы межфирменной координации, в российской промышленности переплетаются и накладываются друг на друга.

Так, например, в вертикально интегрированных нефтяных компаниях контроль за деятельностью перерабатывающих предприятий осуществляется не только благодаря распоряжению формальными имущественными правами, но и за счет того, что материнская компания выступает основным поставщиком давальческого сырья для дочернего. Отраслевые холдинги и официально зарегистрированные финансово-промышленные группы часто выступают в качестве составляющих других, более крупных объединений⁴.

Автономия же предприятий проявлялась в так называемом принципе хозрасчета, предусматривавшем их оперативную самостоятель-

⁴ См.: *Авдашева С.Б.* Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М., 2000. 186 с.

ность и самокупаемость в текущем плане. Особенно важно, что принципы деятельности были едины для всех предприятий и почти не допускали вариаций в зависимости от их размера или отраслевой принадлежности. И малые, и крупные, и связанные с очень стабильным и с очень изменчивым делом, с требовавшим строжайшего соблюдения правил или творческого подхода занятием – все подчинялись одинаковым правилам и инструкциям. Такое положение ставило предприятия в неравные условия. Ведь плановость, стабильность, стандартность действий больше соответствуют природе крупных предприятий и совершенно чужды мелким. По существу, все предприятия СССР управлялись как крупные предприятия. Несколько утрируя, можно сказать, что сообщество компаний, сложившееся в СССР, по существу, состояло из фирм единственного типа – из крупных компаний или из предприятий, хотя и имевших другие размеры и цели деятельности, но на практике подчинявшихся тем же принципам поведения, что и крупные предприятия. Естественно, что при столь жесткой регламентации конкуренция между предприятиями почти исчезла. Того же нельзя, однако, сказать об объективных закономерностях конкуренции. Представляется, что в советской экономике они существовали в скрытой, подавленной форме, но, тем не менее, существовали и в конечном итоге сильно влияли на степень успешности хозяйственной деятельности. Так, крупное предприятие при отсутствии конкурентов, в принципе, может заниматься и специализированным, и пионерским, и локальным бизнесом. Но делать это эффективно оно не в состоянии вне зависимости от того, есть рядом конкурент или его нет. И когда таковой все-таки появится, поражение крупного предприятия в несвойственной ему сфере предопределено⁵.

По нашему мнению, разрушение хозяйственных связей в ТЭК России является одним из негативных последствий либерализации экономики и одной из причин столь длительного хозяйственного спада. Для нас важна характеристика влияния этой дезорганизации на условия функционирования и стратегии совершенствования механизма устойчивого развития предприятий. В годы либерализации предприятия ТЭК на разных этапах технологической цепочки приобрели формальную самостоятельность или, по крайней мере, существенную сво-

⁵ См.: *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика: Учеб.-практ. пособие. 3-е изд., испр. и доп. М., 2001. 304 с.

боду принятия решений. При этом, в особенности в первые годы реформ, сохранялась относительно высокая специализация производителей, что в сочетании с отсутствием информационной инфраструктуры, необходимой для поиска новых контрагентов, приводило к безальтернативности хозяйственных связей. Последняя предполагает одновременно и высокую специфичность активов, и существенную рыночную власть⁶.

Проанализировав тенденции развития устойчивого развития интегрированных структур холдингового типа в российском топливно-энергетическом комплексе в течение 1990-х гг., можно сделать следующие выводы о лейтмотивах развития интегрированных групп.

Те стимулы создания интегрированных групп в топливно-энергетическом комплексе, которые находятся в центре современного неоклассического и институционального анализа,

полностью сохраняют свою значимость для российской экономики. Вместе с тем формы развития интегрированных групп испытывают сильное воздействие следующих трех факторов, характеризующих российскую переходную экономику:

- низкий уровень защищенности контрактов, делающих высокой вероятностью экспроприации ренты;
- высокая субъективная оценка хозяйственного риска, а следовательно, ориентации на краткосрочную эффективность принимаемых решений;
- сохранение относительно мягких бюджетных ограничений.

В рамках изложенной концепции можно объяснить ряд важных особенностей устойчивого развития объединений холдингового типа в российском топливно-энергетическом комплексе.

Поступила в редакцию 09.01.2007 г.

⁶ См.: Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. М., 1998. С. 51.