

Экономическая природа современной крупной фирмы: опыт Запада

© 2009 С.Г. Михнева

доктор экономических наук

© 2009 Т.В. Ровенская

кандидат экономических наук, доцент

© 2009 И.А. Питайкина

кандидат экономических наук, доцент

Пензенский государственный университет

В работе исследуется экономическая природа современной крупной фирмы с точки зрения характера концентрации капитала, характера концентрации производства, характера приложения капитала и организационной структуры. Раскрыта сущность экономических понятий: “корпорация”, “концерн”, “конгломерат”, “транснациональная корпорация”, “глобальное сетевое производство”.

Ключевые слова: система участия, материнская компания, корпорация, концерн, конгломерат, транснациональная корпорация (ТНК), многонациональная корпорация (МНК), глобальная корпорация, сетевая компания.

Фирма в западном праве - это наименование торгового или промышленного предприятия, пользующегося правами юридического лица, позволяющее отличить одно предприятие от другого. Появление этого термина связано с тем, что широкое распространение акционерной формы хозяйствования привело к размыванию традиционного понятия “предприятие”. Первоначально (в конце XIX в.) акционерная компания действительно соответствовала отдельному предприятию, в том числе включающему несколько взаимосвязанных несамостоятельных подразделений (заводов, контор), а теперь акционерное общество - это группа предприятий и одновременно часть единого предприятия, все они связаны друг с другом так называемой системой участия.

Система участия представляет собой ряд многоступенчатого подчинения одних предприятий другими путем участия в их акционерном капитале (приобретение контрольных пакетов акций этих предприятий).

Головная компания - “мать” - скупает контрольные пакеты акций других компаний - “дочерних”, которые, в свою очередь, скупают акции “внучатых” и т.д. Последовательное применение такой системы приводит к тому, что общество-“мать” осуществляет контроль над расширяющейся пирамидой компаний и распоряжается капиталами, которые во много раз превосходят ее собственные средства.

Дочерние, внучатые и так далее предприятия в правовом отношении являются самостоятельными единицами. Однако большинство фи-

нансовых операций регламентируется головной компанией. Вся совокупность формирующейся посредством “системы участия” пирамиды компаний (материнская, дочерняя, внучатая и т.д.) получила название корпорации¹ (особо широко этот термин применяется в США).

В современных корпорациях роль материнских компаний, как правило, выполняют финансовые общества (холдинг-компании), основной деятельностью которых является постоянное приобретение акционерного капитала других фирм, содержание акционерных портфелей (контрольных пакетов акций). Сосредоточивая в своих руках контрольные пакеты акций, эти специфические фирмы выступают в качестве главной финансовой службы, которая управляет, оказывает услуги и помощь зависимым компаниям, занимается не только скупкой ценных бумаг подчиненных ей компаний, но и принимает участие в их эмиссии, открывает счета для своих фирм, аккумулирует свободные денежные средства, кредитует одни компании за счет других, предоставляет им гарантии при получении кредитов и т.п. Эти отношения настолько усложняются, что нередко эксперты стран капитала, занимающиеся исследованием деятельности корпораций, заявляют о невозможности разобраться в запутанном окружении холдинг-компаний.

Общая структура современной корпорации, как правило, включает в себя: чистый холдинг -

¹ Корпорация - это иное наименование акционерного общества, но, как правило, в мировой практике его применяют лишь к крупнейшим акционерным обществам, формируемым на основе развитой системы участия.

держатель акционерных портфелей, осуществляющий общее финансовое руководство; субхолдинги - холдинги, подчиненные головному, держатели акционерных портфелей внучатых и тому подобных фирм; смешанные холдинги - производственно-финансовые группы, осуществляющие не только финансовый контроль, но и собственно производственную деятельность; акционерные компании, занятые непосредственно производственно-сбытовой деятельностью.

Например, ключевой компанией концерна "ФИАТ" является "чистый холдинг" "Итальянское финансовое общество". Оно удерживает контрольные пакеты акций "смешанного" холдинга "ФИАТ". ФИАТ одновременно осуществляет как производственно-сбытовую деятельность, являясь комплексом заводов, фабрик, контор, так и финансовую, т.е. удерживает контрольные пакеты акций субхолдингов и дочерних акционерных компаний типа "Альфа-Ромео", осуществляющих самостоятельные производственно-торговые и финансовые операции.

"Система участия" оказала существенное воздействие и на размывание отраслевой принадлежности фирм, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предприятий различных отраслей. Поэтому второй особенностью крупной современной фирмы является ее многоотраслевая структура. А сам процесс формирования многоотраслевых фирм получил название "диверсификация".

Диверсификация - это проникновение крупных компаний в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной или функциональной связи с их отраслью. Диверсификация является современной формой концентрации производства и образования крупных фирм. Исторически ей предшествовали горизонтальная и вертикальная интеграции.

Так, в Японии к настоящему времени доля вертикальных слияний составляет 14,2 %, горизонтальных - 23,4 %, диверсификационного типа - 55%. В США на долю диверсификационных слияний и поглощений приходится 2/3 их общего количества. Диверсификация приводит к образованию концернов и конгломератов.

Концерн - союз, в который объединяются на основе общей финансовой зависимости от головной компании как отдельные предприятия, так и их объединения различных отраслей производственной и непроизводственной сферы при наличии одного ведущего направления.

Конгломерат - крупное объединение различных фирм и производств, не связанных ни технологией, ни рынком и не имеющих профилирующей специализации. В современной обстановке

они оказались наименее жизнеспособными. И хотя история конгломератов знает периоды бумов и спадов, обнаружившийся к началу 80-х гг. XX столетия глубокий кризис заставил многих из них в корне пересмотреть деловую стратегию, вернуться к первоначальной специализации или ограничить сферу деятельности несколькими производствами.

В состав концернов, как правило, входят промышленные и торговые фирмы, функционирующие в различных отраслях экономики и на различных товарных рынках, банки и финансовые учреждения, научно-исследовательские компании, экспедиторские фирмы и т.д. Как уже отмечалось, ведущая роль в управлении концерном принадлежит холдинг-компаниям и подчиненным ей субхолдингам.

Сегодня в Великобритании из 100 ведущих промышленных фирм 96 многоотраслевые, в ФРГ из 100 - 78, во Франции из 100 - 84, в Италии из 100 - 90. Современная структура концерна отличается многовариантностью, различные производства комбинируются в каждом из них в самых различных сочетаниях.

Следует отметить, что сформированные с помощью "системы участия" крупные финансовые компании, как правило, стремятся закрепить свои позиции не только в рамках национальной экономики, но и за ее пределами.

Существуют следующие формы проникновения компаний в производство иностранных государств:

- учреждение фирмами разных стран совместных предприятий (СП) в форме самостоятельного концерна или треста, что позволяет минимизировать протекционистские меры правительства принимающей страны, с одной стороны, и разделить риск по всему комплексу производственного цикла - с другой;
- приобретение национальной компанией контрольного пакета акций иностранной фирмы - "контрольное" участие в капитале иностранной фирмы. Эта форма проникновения на зарубежные рынки применяется в основном крупными международными фирмами как в отношении мелких и средних фирм, так и крупных;
- участие в капитале иностранных компаний - "неконтрольное" участие. Эта форма проникновения позволяет уменьшить степень риска и сконцентрировать усилия на других направлениях активности. Применяется при освоении нового рынка для установления связи с местными предприятиями и изучения специфики рыночной ситуации;
- создание собственного филиала. Применяется для оптимального использования преимуществ своего положения на рынке конкурентов

(наличие капитала, производственный потенциал, лучшая разработка основ маркетинга, наличие ноу-хау) и захвата его;

- различная степень кооперации национальных фирм с иностранной корпорацией;
- объединение компаний различной национальной принадлежности посредством “квасислияния” - путем обмена акциями непосредственно между сливающимися фирмами либо через специально создаваемые ими для этого совместные компании, выступающие в виде оперативно-холдинговых обществ.

Новыми формами проникновения крупных компаний на зарубежные рынки стали: технологические лицензии, франчайзинг, управленческий контракт, контракт “под ключ” и т.п.

Международные “корпорации” состоят из головной компании и зарубежных филиалов (дочерних компаний, отделений). Головная компания включает материнскую холдинговую и материнскую оперативную компании. Оперативный центр держит акции иностранных филиалов компаний. Международные компании могут быть в форме транснациональных корпораций (ТНК) и многонациональных корпораций (МНК).

Главное отличие ТНК от МНК заключается в том, что в первом случае корпорация контролируется капиталом одного, а во втором - нескольких государств. В экономической литературе под ТНК нередко понимают оба вида компаний - и ТНК, и МНК. В мировой экономической практике большое распространение получили ТНК, меньшее - МНК. Существует ряд факторов экономического порядка, затрудняющих формирование и деятельность многонациональных международных компаний. К таким факторам можно отнести:

- необходимость определенного согласования юрисдикции государств - участников многонационального предприятия;
- возможность предпочтения акционерами акций своей страны заграничным акциям;
- различия в уровне и системе налогообложения, правилах валютного обмена и т.д.

ТНК - крупные промышленно-торгово-транспортно-финансовые комплексы, для которых характерны международная диверсификация их деятельности. Они национальны по капиталу и интернациональны по приложению.

Решающим признаком ТНК является не столько то, из каких стран поступает капитал, сколько то, куда он устремляется, где оперирует, откуда извлекает прибыль.

Диверсифицируя свою деятельность, ТНК осуществляют внутрикорпорационный перелив

капитала вслед за изменением нормы прибыли в той или иной отрасли или стране, компенсируя низкую прибыльность какого-либо филиала за счет рентабельного. Так, внутри ТНК складывается внутрикорпорационная средняя норма прибыли.

Сегодня ТНК контролируют более 50% мирового промышленного производства, более 60% мировой внешней торговли, 80% мировых патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Под контролем ТНК находятся 90% рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута, железной руды; 85 % - меди и бокситов; 80% - чая и олова; 75 % - бананов, натурального каучука и сырой нефти. Объемы производства некоторых ТНК значительно превышают объемы национального производства многих стран мира.

Таким образом, ТНК - это объективный продукт интернационализации мировой экономики на стадии ее интеграции, своего рода вектор, обозначающий качественно новый уровень общемирового производства.

Не случайно сегодня, в начале XXI в., говорят о появлении ТНК нового поколения - глобальных корпорациях, основой которых выступает органическое сведение национального и зарубежного комплексов в единый глобальный комплекс, в котором его автономные центры, находящиеся в различных регионах и странах, работают в рамках единой планетарной стратегии. Эти центры действуют как самостоятельные финансово-промышленные структуры, дополняющие друг друга в ожесточенной конкурентной борьбе с другими ТНК за постоянно атакуемые командные высоты на мировых рынках товаров и услуг, но прежде всего на рынках капиталов, информации, патентов и ноу-хау, наиболее подготовленной к труду в условиях НТР рабочей силы.

Глобальные ТНК последовательно проводят стратегию образования крупных групп, объединяющих производственные, торговые и финансовые компании. Однако, помимо экономических альянсов крупных и крупнейших ТНК между собой, транснациональные глобальные компании усиливают взаимодействие со средним и малым бизнесом как в стране базирования, так и с зарубежными партнерами. В частности, расширяется сеть субподрядных связей ТНК с мелкими фирмами, очень успешно выполняющими функции как по поискам и внедрению изобретений, так и по самостоятельной разработке новой продукции и техники. Развитие разветвленной системы субподряда позволяет ТНК освободиться от многих нерентабельных для них операций и

функций и сосредоточиться на наиболее прибыльных и перспективных сферах деятельности.

Можно предположить, что именно от информационных сетей международные компании переняли сетевую структуру, модульность, открытость, а также возможность гибкого изменения управленческой конфигурации.

Терминальные звенья современных ТНК представляют собой, говоря языком компьютерных сетевых технологий, своеобразные “порты”, открытые для присоединения к корпоративной сети новых элементов через механизмы межфирменных транснациональных стратегических альянсов разных уровней. В частности, сеть может объединять, например, поставщиков сырья и производителей продукции в интересах реализации конкретного проекта. После его завершения участники проекта разъединяются, чтобы стать элементами новой ценностной сети в рамках следующего предпринимательского проекта. Поскольку любые функции в этом случае реализуются на контрактной основе, постольку контрагентом сделки можно в случае необходимости заменить, что приводит к снижению издержек рассматриваемой сетевой структуры.

Необходимо понимать, что сетевая компания не означает сети компаний. Здесь речь идет не столько об интенсификации отношений между компаниями, сколько о внутренней их эволюции - децентрализации вертикально интегрированных корпораций и формировании деловых связей из мелких и средних фирм по горизонтали. Наиболее ярким примером сетевой организационной логики являются корпорации “Dell” и “Nokia” - лидеры “новой экономики”, работающие в сфере производства компьютеров и телекоммуникаций.

Сегодня эксперты ООН отмечают увеличение числа небольших по размеру компаний, активно развивающих зарубежную деятельность. В Великобритании эти “малые ТНК” с числом

занятых от 20 до 499 чел. составляют около 80% всех транснациональных компаний, во Франции - 89%, в США - около 44%, в Японии “ 23%. Сокращение продолжительности жизни продуктов и окупаемости инвестиций в производстве и НИОКР требует от производственных единиц большей гибкости и быстрого обновления производства, что на крупных предприятиях обеспечить трудно. По мнению известного американского специалиста в области менеджмента П. Дракера, будущее принадлежит предприятиям среднего размера (от 200 до 4000 занятых), достаточно малым, чтобы оставаться гибкими, и достаточно большим, чтобы инвестировать крупные суммы и внедрять новшества. Вот почему сегодня, наряду с укрупнением и диверсификацией деятельности компаний, наблюдается отказ от гигантомании.

Подводя итог, можно сделать вывод, что крупная современная фирма - это сложная многомерная форма организации хозяйственной жизни.

С точки зрения характера концентрации капитала, это корпорация со сложной системой финансовой зависимости между ее структурными единицами.

С точки зрения характера концентрации производства, это многоотраслевой концерн, в котором в качестве структурных единиц выступают предприятия различных отраслей экономики.

С точки зрения характера приращения капитала, это международное предприятие - транснациональная корпорация, имеющая филиалы в других странах.

С точки зрения организационной структуры, это сеть, совокупность компаний или специализированных единиц, деятельность которых координируется не последовательностью команд иерархической структуры, а цепочкой заказов на поставку продукции и развитие взаимоотношений с другими компаниями.

Поступила в редакцию 06.11.2009 г.