

Интеграция деятельности компаний как фактор их инновационной устойчивости

© 2012 А.С. Рагимов

Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье речь идет о теоретических и методических проблемах формирования интегрированных корпоративных структур в российской промышленности. В результате анализа тенденций обоснован вывод о прямой зависимости между тенденциями к интеграции деятельности российских компаний и к усилению их инновационной активности.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные структуры, инновационная активность, инновационная устойчивость, система целеполагания.

Формирование интегрированных корпоративных структур для решения проблем инновационной устойчивости предприятий представляет собой важнейшую черту общемировых процессов трансформации промышленных компаний, вызванных к жизни глобальным экономическим кризисом 2008-2009 гг. В этих условиях исключительную востребованность приобрела методика разработки рекомендаций по организации разнообразных промышленных структур, нацеленных на решение единообразных проблем активизации инновационной деятельности на уровне фирм-участниц.

До сих пор остаются нерешенными многие проблемы эффективной инновационной деятельности крупных интегрированных структур, поскольку очень часто почти сразу же после формирования последних топ-менеджеры вынуждены разрабатывать стратегию их разделения на несколько узкоспециализированных фирм. В результате трудно корректно ответить на вопрос: является ли это признаком неэффективности конгломератов вообще в контексте развития инновационной деятельности в их рамках или же конкретно менеджмента, реализующего стратегию интеграции бизнеса для целей повышения наукоемкости производств интегрирующихся компаний.

Накануне кризиса в России был накоплен уже достаточно большой опыт проведения организационной реструктуризации промышленных компаний, нацеленной на повышение наукоемкости их продукции, но до последнего времени не было попыток осмыслить и обобщить этот опыт. В итоге кризиса открытым остался вопрос о том, в какой степени формирование интегрированных корпоративных структур эффективно для решения проблем повышения наукоемкости производства многоотраслевых конгломератов в российских условиях.

Вопросы реорганизации компаний, в том числе связанные с сопровождающими их организационными изменениями, всегда находились в центре внимания менеджеров-практиков. Опыт слияний, поглощений и разделений свидетельствует, однако, что решения в этой области, как правило, не имели системного характера, а были результатом случайного поиска, часто приводящего к неудачам. Об этом свидетельствует тот факт, что более 50 % слияний и поглощений оказывались неэффективными с точки зрения активизации инновационной деятельности.

Вместе с тем в последнее время появляется все больше публикаций российских и зарубежных авторов, посвященных обобщению западного опыта по данным вопросам, что требует систематизации и выделения положений, связанных с активизацией инновационной активности на уровне компаний и применимых для российской практики.

В экономике переходного типа широкое распространение получили гибридные формы организации бизнеса. Они реализуются путем заключения явных или неявных контрактов между экономическими агентами как по вертикали, так и по горизонтали. Эти формы межфирменной координации преодолевают ограничения рыночных контрактов и исключают полную консолидацию деятельности предприятий (в противоположность фирме), именно поэтому в мировой экономической литературе они названы гибридными. К ним относятся холдинги, официально зарегистрированные ФПГ и группы фирм, объединенных использованием натуральных расчетов, а также консорциумы. В этом случае обеспечивается эффективная координация взаимодействия производителей вдоль всей технологической цепочки, но не на базе объективного ценового фактора, а на основе субъективных дого-

воренностей (зачастую устных контрактов) экономических агентов, теряющих больше в случае отсутствия подобных соглашений. Таким образом, вертикальные и горизонтальные, явные и неявные контракты в форме интегрированных корпоративных структур, возникающих в результате сделок контрактации хозяйственных связей, выступают в российской практике аналогами так называемых вертикальных ограничений в развита рыночной экономике, имеющими специфические черты, привнесенные переходным состоянием российского хозяйства¹.

Можно выделить три этапа формирования интегрированных корпоративных структур, реализация которых привела к формированию современных холдингов в российской промышленности: до 1992 г. включительно (до начала массовой приватизации); с 1993 по 1998 г. (период массовой приватизации в сочетании с трансформационным спадом); начиная с 1999 г. (период экономического подъема) до кризиса 2008–2009 гг. На первом этапе происходило слияние и поглощение путем организации холдингов самыми крупными компаниями топливно-энергетического комплекса (включая энергетику и топливную промышленность). Предприятия других отраслей прибегали к стратегии слияния и поглощения для формирования холдингов в течение второго и, особенно активно, третьего этапов. Например, в пищевой промышленности число компаний, вошедших в холдинги за шесть лет начиная с 1999 г., превысило аналогичный показатель

второго этапа в 4 раза, а в машиностроении – вдвое. При этом не наблюдается зависимости времени реализации стратегии слияния или поглощения от размера предприятий (за исключением ТЭК)².

О субъективной оценке стимулов к формированию интегрированных корпоративных структур в промышленности можно судить по двум индикаторам: кто выступал инициатором присоединения к группе и какой выигрыш получило предприятие, действуя в рамках холдинга. Среди инициаторов включения предприятия в холдинг главную роль играют собственники последнего (отметили более 40 % респондентов). Однако в 1/3 случаев инициатива исходила и от частных собственников предприятий, что свидетельствует о преобладании “дружественных” слияний в российской промышленности над “враждебными”.

Органы государственной власти сыграли сравнительно незначительную роль в качестве инициаторов реализации контрактации хозяйственных связей в промышленности и практически ничтожную в сделках, заключенных после 1999 г. (только 7 из 190 респондентов указали на инициативу органов власти). Исключение составляют компании энергетики и связи (см. табл. 1).

Другими словами, формирование интегрированных корпоративных структур в промышленности выступало основной формой адаптации бизнеса к неопределенной внешней среде в российской промышленности.

Таблица 1. Субъекты, контролирующие деятельность холдингов, в разрезе отраслей*

Отрасли	Частные российские		Частные иностранные		Государство		Контроль еще не сложился		Всего респондентов
	Число респондентов	Доля в численности занятых, %	Число респондентов	Доля в численности занятых, %	Число респондентов	Доля в численности занятых, %	Число респондентов	Доля в численности занятых, %	
ТЭК	19	44,5	-	-	23	55,5	-	-	42
Металлургия	17	88,3	1	9,9	1	1,9	-	-	19
Машиностроение и металлообработка	68	89,3	4	3,2	6	6,8	1	0,7	79
Химическая и нефтехимическая	7	57,2	1	35,2	1	7,6	-	-	9
ЛДЦБ	17	70,7	2	5,9	-	-	2	23,4	21
Легкая	6	91,0	2	9,0	-	-	-	-	8
Пищевая	53	88,1	3	6,3	4	3,9	1	1,7	61
ПСМ	13	95,7	-	-	1	4,3	-	-	14
Связь	18	13,5	5	1,0	28	85,5	-	-	51
Всего	218	50,7	18	4,0	64	44,5	4	0,8	304

*Отраслевая принадлежность определялась в соответствии с принадлежностью предприятий-респондентов; численность занятых рассматривалась для них же.

Источник. Составлено автором на основании опросов, проведенных экспертами ИЭПП.

По характеристикам контроля входящие в холдинги АО, особенно дочерние предприятия групп, существенно отличаются от автономных компаний (табл. 2). Компании холдингов в основном находятся под односторонним контролем, не уравновешенным наличием владельца блокирующего пакета. При этом контроль в большей степени опирается на владение акциями: если среди автономных предприятий 2/3 указали на наличие акционера или единой группы акционеров, владеющих контрольным пакетом, то среди дочерних предприятий холдингов таких уже около 4/5. Однако сюда не входят ТЭК и отрасли связи, подавляющая часть предприятий которых находится под контролем частных владельцев³.

чение 1990-х гг., холдинги в последние годы осуществляют реструктуризацию входящих в них компаний⁴. Не случайно контролирующие холдинги группы выступают не просто крупнейшими владельцами, но и более эффективными собственниками по сравнению с владельцами отдельных предприятий.

В 2006 г. зафиксирован новый рекорд на российском рынке слияний и поглощений: он достиг объема 71 млрд. долл., что составило 46 % прироста по сравнению с 2005 г. Причем на российском рынке компаний приходится подавляющая доля рынка слияний и поглощений Центральной и Восточной Европы, объем которого оценивался в 111 млрд. долл. в 2006 г. (37 %-ный прирост

Таблица 2. Собственность и управление на автономных и входящих в холдинги предприятиях (учитывалась только доля респондентов, давших определенный ответ на заданный вопрос, их число указано в скобках), %

Индикаторы концентрации, разделения и совмещения собственности	Автономные (1)	Входящие в холдинги (2)	В том числе в составе холдинга		Различия значимы на 5%-ном уровне
			головные (3)	дочерние (4)	
Есть контролирующий собственник или консолидированная группа собственников	85,2 (461)	90,7 (311)	90,7 (43)	90,7 (268)	между (1) и (2)
Есть владелец (консолидированная группа владельцев) контрольного пакета акций (50% +1 акция)	66,3 (460)	78,1 (297)	66,7 (42)	80,0 (255)	между (1) и (4)
Помимо владельца контрольного пакета имеется владелец с блокирующим пакетом	32,7 (294)	27,2 (224)	50,0 (28)	24,0 (196)	между (1), (3) и (4)
Крупные собственники выступают менеджерами предприятия	56,2 (473)	35,0 (309)	53,5 (43)	32,0 (266)	между (1), (3) и (4)
Генеральный директор (председатель совета директоров) является акционером предприятия	70,2 (477)	50,7 (304)	68,3 (41)	47,9 (263)	между (1), (3) и (4)
Крупные собственники являются менеджерами, генеральный директор является акционером*	48,2 (458)	26,2 (294)	42,5 (40)	23,6 (254)	между (1), (3) и (4)
Крупные собственники являются менеджерами, генеральный директор не является акционером*	7,9 (458)	8,5 (294)	10,0 (40)	8,3 (254)	-
Крупные собственники не являются менеджерами, генеральный директор является акционером*	22,5 (458)	24,5 (294)	25,0 (40)	24,4 (254)	-
Крупные собственники не участвуют в управлении, генеральный директор не является акционером*	21,4 (458)	40,8 (294)	22,5 (40)	43,7 (254)	между (1) и (4)

* Индикаторы разделения и совмещения собственности и управления предложены Т. Долгопятовой. Источник. Составлено автором на основании опросов, проведенных ГУ ВШЭ.

Большинство сделок, оформивших присоединение компаний к холдингам, имели синергии, связанные с повышением конкурентоспособности. По опросам менеджеров предприятий, в результате присоединения к холдингам повышается производительность труда.

Крупнейшие российские холдинги, возникшие в результате сделок слияний и поглощений, контролируют почти половину российской промышленности и подавляющую часть компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке. Пройдя этап приобретения недооцененных активов или установления контроля над ними с помощью неимущественных инструментов в те-

по сравнению с 2005 г.). По оценкам PricewaterhouseCoopers, именно на зарубежные приобретения российских компаний было направлено 11 млрд. долл. Главной сделкой 2006 г. было создание "Русалом", СУАЛом и Glencore "Российского алюминия".

Параллельно с зарубежными приобретениями росла доля привлечения средств посредством первичного публичного размещения акций (Initial Public Offering - IPO), объемы привлечения по которым составили 18 млрд. долл., а в 2007 г. их рост был еще значительнее.

Однако кризисные 2008-2009 гг. внесли существенные коррективы в планы крупных про-

мышленных компаний относительно формирования интегрированных корпоративных структур для целей повышения устойчивости инновационной деятельности на уровне компаний-участниц.

На основании кластерного анализа можно выделить четыре кластера предприятий, различающихся интенсивным научно-техническим развитием, в зависимости от стратегических целей интеграции (см. табл. 3).

верти промышленных предприятий. Складывается впечатление о единой научно-технической "рутинне", обусловленной нестабильной внешней средой экономической деятельности. Это доказывают данные табл. 4, в которой приводятся сравнительные интенсивности наукоемких и высоких технологий в разрезе выделенных кластеров.

Кластер 4, а также в некоторой степени кластер 2 превосходят кластеры 1 и 3 по степени интенсивности продуктовых нововведений, уров-

Таблица 3. Системы стратегического целеполагания промышленных предприятий, активно развивающих НИОКР, внутри кластеров, % руководителей предприятий, отметивших данную цель в каждом кластере

Цель	Кластеры			
	1	2	3	4
Выпуск продукции, соответствующей мировому уровню	23,9	50,3	54,0	96,6
Сохранение трудового коллектива	84,9	83,4	0,0	31,4
Обеспечение высоких зарплат работников	37,1	20,3	12,6	16,1
Повышение стоимости активов фирмы	7,5	3,7	31,5	3,4
Процветание России	15,7	23,0	18,9	27,1
Освоение зарубежных рынков	3,8	7,0	13,5	66,9
Поддержание репутации предприятия	71,7	75,9	53,2	33,9
Укрепление позиций на отечественном рынке	0,0	100	82,9	55,1

Источник. Составлено автором по данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ.

Оказалось, что общие направления действий компаний в интегрированных структурах совпадают на большинстве предприятий независимо от субъективных целей их руководителей - повышением качества собственно продукции и уровня обслуживания заказчиков (потребителей) при сдерживании издержек пытаются заниматься три чет-

но освоения новых или смены принципов работы на традиционных рынках. Кластер 4 также значительно отличается от всех остальных кластеров по интенсивности процессов переподготовки управленческого персонала - на трех четвертях предприятий данного кластера происходила переподготовка управленческих работников.

Таблица 4. Интенсивность научно-технической деятельности промышленных предприятий по кластерам, % предприятий, занимающихся ею в каждом кластере

Мера	Кластер			
	1	2	3	4
Улучшено качество производимой продукции (услуг)	83,5	86,8	71,6	88,2
Проведены мероприятия по снижению издержек	81,4	83,2	68,0	84,0
Снижены цены на произведенную продукцию	61,1	59,9	50,0	58,0
Освоено производство модифицированной продукции (услуг)	51,0	60,1	44,0	73,4
Освоено производство принципиально новой продукции	54,0	61,8	42,7	74,5
Проведена компьютеризация обработки управленческой информации	69,0	66,9	68,1	76,7
Усилено исследование рынков (маркетинг)	75,7	80,3	74,5	83,3
Происходит освоение новых географических рынков	65,7	65,7	62,9	80,0
Освоены новые каналы сбыта продукции на традиционных рынках	58,7	74,7	64,5	77,7
Освоены новые формы сотрудничества с поставщиками	75,0	71,7	66,3	73,3
Освоены новые формы сотрудничества с производителями аналогичной продукции	43,0	39,9	33,7	45,9
Увеличены затраты на рекламу	51,9	55,2	42,9	56,4
Изменены формы рекламы	43,9	44,3	41,9	56,0
Проведено переобучение управленческих работников	57,9	50,3	48,4	66,0
Проведено повышение квалификации управленческих работников	67,6	59,8	51,1	74,7
Приглашены консультанты по экономике и управлению	26,8	28,4	29,1	38,5
Улучшено обслуживание потребителей	80,4	76,6	73,4	81,3

Источник. Расчеты по данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ.

Таким образом, система целеполагания на промышленных предприятиях находит непосредственное отражение в реально совершаемых действиях, нацеленных на генерирование результатов НИОКР, в результате чего степень экономического детерминизма научно-технического развития проявляется как тенденция научно-технического развития предприятий в рамках интегрированных структур (табл. 4).

Однако для российских промышленных предприятий характерна ситуация, при которой в условиях нестабильной внешней среды не сложилось одного-двух сопряженных технологических нововведений, однозначно ведущих к успеху в условиях интеграции корпоративных усилий.

Представлял интерес и вопрос о том, насколько все перечисленные меры по внедрению результатов НИОКР были связаны с динамикой экономического развития⁵. Регрессионный анализ позволил обнаружить лишь два мероприятия по увеличению наукоемкости производства, значимо связанных с динамикой экономического развития, - улучшение системы обслуживания клиентов (потребителей) и проведение компьютеризации управленческой информации. Улучшение системы обслуживания потребителей, действительно, могло дать быстрый видимый эффект. Что касается компьютеризации обработки управленческой информации, то, очевидно, здесь также прослеживаются эффекты от лучшего ведения баз данных по клиентам, от лучшего учета издержек и т.д. По крайней мере, обе данные меры оказались взаимосвязанными (коэффициент корреляции 0,197, уровень значимости 0,005).

На данном основании становится возможной разработка разнообразных методик адекватной оценки научно-технического потенциала современного российского промышленного предприятия, его связи с факторами конкурентных преимуществ, дифференцированными по таким признакам, как сфера применения, количество учитываемых в методике элементов научно-технического потенциала, а также по составу ис-

пользуемых приемов расчета и сопоставления, по способу отображения результатов расчета.

В результате эмпирических расчетов было обобщено заключение о прямой зависимости между формированием интегрированных корпоративных структур, активно реализующих свой научный и технологический потенциал, и устойчивостью инновационной активности в их рамках⁶. Эту же тенденцию подтвердил и глобальный экономический кризис, который продемонстрировал большую стабильность интегрированных корпоративных структур в российской промышленности по сравнению с неинтегрированными структурами. Падение производства в них было меньше, чем в промышленности в целом, а в некоторых структурах (в топливно-энергетическом, металлургическом и автомобильном комплексах) наблюдался даже рост производства. Однако и в этих структурах существует ряд нерешенных проблем, существенно влияющих на эффективность инновационной активности в их рамках.

¹ Ходырев С.А. Преодоление институциональных ограничений в процессе реализации многоотраслевых проектов российскими корпорациями // Экон. науки. 2010. □ 10.

² Матвеев В.В. Инфраструктурное обеспечение процессов модернизации национальной промышленности // Вопр. экономики и права. 2011. □ 12.

³ Ходырев С.А. Формирование интегрированных корпоративных структур для эффективной реализации многоотраслевых проектов : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.

⁴ Матвеев В.В. Инновационная активность компаний и технологическое обновление российского промышленного производства // Вопр. экономики и права. 2011. □ 4.

⁵ Матвеев В.В. Концептуальные положения теории изменения технологической структуры национальной промышленности // Вопр. экономики и права. 2012. □ 1.

⁶ Авдонин Б.Н., Хрусталева Е.Ю. Методология организационно-экономического развития наукоемких производств / Центр. экон.-математ. ин-т РАН. М., 2010.

Поступила в редакцию 04.04.2012 г.