
РАЗДЕЛ I СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

УДК 334

Глушков А.С.

Московский государственный вечерний металлургический институт

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ КОМПАНИЙ, ОСНОВАННОЙ НА ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ЭКСПАНСИИ*

Аннотация. В статье дан анализ организации деятельности субъектов компаний в современных условиях. Проанализированы основные принципы организации экономической деятельности компаний, определены подходы к организации деятельности субъектов компаний в условиях рынка, проанализированы проблемные вопросы слияния и поглощения компаний, положительные и отрицательные аспекты слияний и поглощений.

Ключевые слова: рынок, иерархия, затраты, эффективность, слияние.

A. Glushkov

Moscow State Evening Metallurgical Institute

ON ORGANIZATION OF THE SUBJECTS OF COMPANIES' ACTIVITY BASED ON
INNER AND OUTER EXPANSION

Abstract. The article is concerned with the company subjects' activity in modern conditions. The basic principles of organization of economic activity of the companies have been analyzed. The approaches to arranging the activity of the company subjects in market conditions have been defined. Positive and negative aspects of company mergers and takeovers have been revealed.

Key words: market, hierarchy, costs, effectiveness, merger.

Организация экономической деятельности любого предприятия, от компании с одним владельцем и партнерства до крупных корпораций, основывается на двух главных принципах: стихийном (рыночном) и иерархическом (властном) порядках. Стихийный порядок обусловлен взаимодействием независимых друг от друга сторон (фирм) на некую информацию и экономические стимулы, получаемые непосредственно из окружающей действительности. Рынок как раз и является основным экономическим элементом стихийного порядка, где решения принимаются в ответ на изменение главного атрибута рынка – цены. Строго говоря, стихийный порядок – это принцип или способ осуществления координации, при котором индивидуумы приспособливают свои действия к условиям, основываясь на информации и стимулах своего непосредственного окружения.

Второй принцип организации экономической деятельности предприятия – иерархия, то есть способ достижения координации, при которой все индивидуальные действия подчинены инструкциям центральной власти фирмы или корпорации. На основе этого принципа строится внутренняя структура фирмы, где служащие действуют в соответствии с приказами руководителей и управляющих. Внутренняя структура управления

* © Глушков А.С.

фирмы – это как раз основной пример иерархии. Правительственные органы также работают согласно иерархическим принципам.

Сопоставляя два главных принципа организации экономической деятельности фирм, американские экономисты еще в начале 60-х гг. прошлого века поставили ряд вопросов. Во-первых, если рынки так хорошо работают, то почему внутри фирмы используется иерархический принцип организации их деятельности? Почему вся созидательная деятельность, включая труд конторских служащих и рабочих на сборочных конвейерах, не координируется согласно принципам стихийного порядка как реакция на рыночные цены? Во-вторых, если иерархия является лучшим способом организации экономической деятельности, то нужен ли рынок вообще? Почему бы не организовать всю экономику как одну большую фабрику, где все получают приказы от одного верховного босса, то есть хозяина, руководителя предприятия, учреждения?

Наблюдая, что реальная американская экономика состоит из смеси иерархической организации внутри фирм и рынка между ними, они, в частности Рональд Коуз [2], пришли к выводу, что каждый из этих принципов имеет свои преимущества. Рынки преобладают там, где они являются более эффективными средствами организации экономической деятельности, а фирмы с их жесткой иерархической организацией лучше справляются с собственным делом.

Однако в течение десятилетий после выхода работы Коуза многие американские экономисты продолжали задаваться аналогичными вопросами. Особенно это актуально для российской экономики, где происходит массовое изменение принципов организации экономической деятельности предприятий, получивших независимость от иерархических принципов управления.

В качестве исходного пункта анализа организации экономической деятельности американские экономисты принимают уровень производственных и непроизводственных затрат. Под производственными затратами они понимают все затраты, которые связаны непосредственно с производством, а непроизводственные – затраты, не связанные непосредственно с производством и идущие на ведение дела. Они включают затраты на выбор партнеров, обсудивших условия договора, выработку согласия, проверку фактического исполнения, реакцию на какие-либо изменения.

Как производственные, так и непроизводственные затраты помогают определить оптимальный способ организации предприятия. Если стихийный порядок посредством рынка минимизирует их сумму для решения определенной экономической задачи, то такое предприятие, соответственно, и будет организовываться таким образом. Если иерархический принцип организации внутри одной фирмы уменьшит их сумму, то имеет смысл организовывать предприятие именно так. Во всяком случае, так считают американские экономисты.

Образование фирмы вовсе не исключает наличие непроизводственных затрат. Фирма имеет расходы на организацию структур управления, юридического статуса новой фирмы, контроля, перераспределения обязанностей в ответ на непредвиденные изменения. Тем не менее для решения многих сложных задач непроизводственные затраты внутри фирмы, построенной исходя из иерархических принципов, оказываются меньше, чем аналогичные расходы при рыночной организации мероприятия. Примерно с этих позиций западные экономисты объясняют причины создания фирм на различных принципах, их развитие, слияние, поглощение, разъединение, ликвидацию или возрождение.

Какова бы ни была форма компаний – индивидуальная, частная, фирма, товарищество или корпорация, существует большая вероятность того, что со временем она изменится. Компании всех размеров и типов достигают разнообразных целей, сливаясь, разделяясь и меняя структуру. В США список 500 крупнейших компаний за последнее

десятилетие прошлого века иллюстрирует это положение. Почти 40 % корпораций, входивших в этот список в начале 80-х годов, слились или были приобретены другими фирмами. Так, например, фирма «Стендэд Брэндз» была приобретена компанией «Набиско», которую затем приобрел Р. Дж. Рейнелдз, которого, в свою очередь «купила» фирма К.Р.К. («Колберг Крейвис Робертен»). Из тех 313 корпораций, входивших в список 500, которые выжили в конце последнего десятилетия прошлого века, 67 радикально изменили структуру – в основном избавились от побочного бизнеса. «Мобил Ойл» продал свои неэнергетические подразделения, «Колгейт-Полмолив» отсекала медицинский бизнес, а «Дженерал Миллз» продала подразделения, занимавшиеся игрушками, модной одеждой и розничной торговлей. Точно так же в более мелких компаниях от Сан-Диего до Бостона, как в зеркале, отражались те изменения, которые происходили с компаниями из списка 500, они сливались, разделялись и создавали новые фирмы. [1]

Термины, которые наиболее часто используются при описании подобных явлений, это слияние, поглощение и приобретение контрольного пакета акций. Различие между слияниями и поглощениями чисто техническое и касается ряда компаний, которые имеют общие интересы и которые объединяются с целью создания новой компании. При поглощении одна компания покупает другую (или ее часть) и в дальнейшем осуществляет контроль над ней. Поглощение может сопровождаться реализацией активов, когда одна компания продает часть своей собственности другой компании.

В США в конце 80-х годов многие поглощения совершались в форме выкупа контрольного пакета акций. В этом случае индивидуальный предприниматель (или группа предпринимателей), купивший компанию (или отдельные компании) вместе с ее заемными средствами, использует имущество купленной компании для погашения своего долга (или в качестве гарантии его выплаты). Затем долги выплачиваются из доходов компании или из средств от продажи активов и акций. Следует заметить, что получение контрольного пакета акций не всегда приводит к желательным результатам.

Слияния и поглощения представляют собой относительно «радикальные» способы объединения компаний. Часто компании используют более «умеренные» способы соединения своих усилий для достижения определенных целей. Так, например, две или более компаний могут создать совместное предприятие для разработки какого-либо проекта. Совместное предприятие может быть легко и быстро расформировано, если масштабы проекта уменьшаются, а может и продолжать свою деятельность в течение многих лет.

Консорциум сходен с совместным предприятием, но в нем соединяются усилия сразу нескольких компаний. Одним из способов организации совместной деятельности являются также кооперативы. В них работают группы людей или небольших компаний, которые имеют общие цели и объединяются, чтобы приобрести большую конкурентоспособность, а также получить выгоду от экономии, обусловленной масштабами производства. Подобно крупным компаниям, кооперативы могут иметь солидные объемы закупок и продаж. Однако, вместо того чтобы распределять часть прибыли среди акционеров фирмы, кооперативы делят всю прибыль между своими членами.

В США около 95 % всех слияний и поглощений совершаются по обоюдному согласию и без всякой шумихи. События, которые обычно выносятся в заголовки газетных статей, называются враждебными поглощениями, при которых одна сторона борется за приобретение контроля над другой стороной против воли существующего руководства последней. Если «агрессору» удастся захватить намеченную компанию, ее прежние руководители, как правило, освобождаются от занимаемых должностей.

Существует два основных способа враждебного поглощения: прямое предложение о покупке акций (тендер) и борьба за голоса акционеров. Первое означает, что компания-агрессор выдвигает корпорации предложение о покупке определенного количества

ее акций по фиксированной цене. Эта цена обычно выше текущей цены акций, поэтому держатели заинтересованы в такой продаже. Компания-агрессор рассчитывает купить достаточное количество акций корпорации, чтобы иметь возможность приобрести контроль над ней и заменить существующий состав директоров и менеджеров захваченной фирмы.

Второй способ означает, что «агрессор» убеждает акционеров намеченной им корпорации отдать ему свои голоса в надежде собрать достаточное количество сторонников для смещения существующего состава управленческого корпуса. Такая деятельность лишь на первый взгляд кажется несложной, в действительности битву за голоса акционеров очень трудно выиграть.

Функционеры компании имеют определенные преимущества: они знают, как войти в контакт с держателями акций, и они могут использовать деньги корпорации в своей «оборонительной» компании. По данным американских экономистов, при изучении 60-ти крупнейших случаев борьбы за голоса акционеров исследователи обнаружили, что действующее руководство выигрывало в 70 % случаев.

В США компании объединялись самыми разнообразными способами. В период между 1881-1911 гг. капиталисты создавали гигантские монополистические тресты, скупая акции конкурирующих компаний в ключевых отраслях, таких, как нефтяная и металлургическая, чтобы установить контроль над рынком.

Эти тресты создавались путем горизонтальных слияний. Под трестом понимается монополистическое соглашение, которое заключается в том случае, когда одна компания покупает контрольный пакет акций другой компании в той же отрасли.

Под горизонтальным слиянием понимается объединение фирм, которые являются конкурентами в одной и той же отрасли. Цель горизонтального слияния заключается в получении выигрыша от экономии, обусловленной масштабами деятельности, и в защите от местной конкуренции. Однако нарастание государственного антитрестовского движения и дробления в 1991 г. компании «Стандард Ойл» г. положило конец этой волне объединения, но в последние годы в США горизонтальные слияния вновь получают распространение.

Вторая большая волна слияний поднялась в 20-х гг. двадцатого века. Этот период отмечен вертикальными слияниями, при которых компании, предоставляющие собой одно звено в технологической цепи, поглощают компанию, принадлежащую к другому звену этой цепи, или объединяются с ней. Под вертикальным слиянием понимается объединение фирм, которые действуют в одной и той же отрасли, но в разных звеньях ее технологической цепи. Как правило, цель вертикального слияния состоит в получении надежного доступа к поставщикам или рынкам сбыта. Вертикальное объединение технологических цепей в одно целое предприятие было характерно в советские времена при строительстве металлургических комбинатов.

Третья волна слияний относится к концу 60-х и началу 70-х гг.. Для нее характерны слияния компаний, которые не связаны между собой. Эти конгломератные слияния совершались для ускорения роста фирм и диверсификации (предупреждения) риска. Под конгломератным слиянием понимается объединение технологически не связанных фирм, совершаемое для увеличения масштабов компаний и уменьшения риска благодаря диверсификации производства.

Теоретически, если в одном из видов производства наблюдается спад, то в другом может начаться подъем, что позволяет компании в целом удержать равновесие на рынке. Тем не менее сейчас в США многие огромные конгломераты, созданные в конце 60-х гг., расформировываются. Это происходит по разным причинам: возможно, компании стремятся ускорить и упорядочить свои сделки, накопить капитал для других целей или изба-

виться от нерентабельных дочерних предприятий.

Последняя волна слияний в США прошла в 80-х гг. За это десятилетие на слияние, поглощение и приобретение контрольных пакетов акций была потрачена, по данным американским экономистов, невероятная сумма – 3,7 триллионов долларов. Формально считается, что значительная часть сделок была совершена для того, чтобы улучшить деятельность заинтересованных компаний. В действительности во многих случаях мотивом было получение немедленной прибыли. Дело в том, что в начале 80-х гг. многие компании в реальности стоили больше совокупной стоимости их акций. Дальновидный фондовый делец мог занять деньги, скупить достаточное количество акций для получения контроля над компанией, распродать часть компании, чтобы расплатиться с долгами и все же остаться с прибылью.

Вал слияний и поглощений, прокатившийся в 80-х гг., по мнению американских экономистов, возбудил оживленные дебаты. Противники утверждали, что слияние порождает тяжкое бремя долгов корпораций с высоким риском и отвлекает капиталовложения от производственных активов. Вместо того чтобы строить новые заводы, говорили критики, компании берут кредиты на огромные суммы, чтобы финансировать бесконечную игру с собственностью. У этих компаний будут серьезные финансовые трудности, если экономическая ситуация ухудшится.

Но в противоречивой дискуссии о фондовых сделках 80-х гг., самой животрепещущей темой было совершенно непристойное количество денег, которые получали «агрессоры» в операциях, совершенных за чужой счет. Когда некоторые из знаменитых фигур эпохи слияний подверглись наказанию за балансирование на грани законов о ценных бумагах, общественность США была в основном удовлетворена, а администраторы компаний вздохнули с облегчением.

Последующие слияния, происходившие в 90-х гг. в США, резко отличались от «агрессивных» операций 80-х гг. Большая часть сделок совершалась крупными корпорациями в стратегических целях. Стали меньше использоваться заемные средства для покупки акций. Покупатели корпорации стали использовать наличные деньги и акции, избирательно подходить к приобретению компаний, положение которых на рынке должно улучшиться. Часто мотивом слияния служило стремление приобрести географическое преимущество. В США из 10 самых крупных сделок, совершенных в 90-х гг., в 6-ти участвовали иностранные покупатели и продавцы.

В российской экономике в последнее десятилетие также наблюдается процесс объединения и слияния компаний. Процессы объединения и слияние активно осуществляются в черной металлургии [3].

Так, «Газпром», владеющий контрольным пакетом акций Электрометаллургического комбината и Лебединского горно-обогатительного комбината, выступил инициатором создания холдинга «Газметалл». Новая компания, как утверждает ее руководство, после слияния стала работать лучше и повысила загрузку своих производственных мощностей.

Все метизные предприятия России объединились в так называемую ассоциацию «Промметиз». В 2000 г., по сравнению с 1999 г., все предприятия этой ассоциации увеличили выпуск продукции на 40 %. Данную ассоциацию рассматривают ее участники не как какое-то акционерное общество, а, скорее всего, как граничащую с общественным союзом общественную организацию. Однако не исключена возможность, что ассоциация «Промметиз» может выполнять функции олигополистического рынка.

Примерно с такой же целью объединены предприятия трубной отрасли под названием «Фонд трубной промышленности». В области складской формы торговли создана «Российская ассоциация металлоторговцев», в которой объединены компании, создан-

ные в период приватизации снабженческо-сбытовых баз и складов.

Во многих случаях результаты слияний и поглощений компаний оказались положительными: предприятия получили ресурсы для организации производства, создания новых рабочих мест, погашения долгов перед поставщиками, смежниками.

В тоже время критики указывают также на то, что дружественные слияния и поглощения иногда дорого обходятся и людям, и регионам. В результате дружественных сделок многие оказываются в проигрыше: служащие, чья карьера рухнула в одночасье; рабочие, которых уволили без всякой их вины; регионы, внезапно обнаружившие, что их заводы стоят, так как производство теперь организовано в другом месте; потребители, которые сталкиваются с более высокими ценами из-за ослабления конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Коуз Р.Х. Институциональная структура производства. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5-ти томах. Т. 5 Всемирное признание нобелевских лауреатов. Отв. ред. Фетисов В.В. М.: Мысль, 2004. 718 с.
2. Шевелев Л.Н. Мировая черная металлургия 1950 – 2000. (Реструктуризация, качество, приватизация). М.: Машиностроение, 1999. 214 с.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебник / Е.Ф. Авдокушин. М.: Экономист, 2004. 366 с.
4. Воронин С.В., Воронин М.С. Слияния и поглощения компаний и банков в условиях современных процессов глобализации мировой экономики. Научные доклады ЦУИИ факультета менеджмента СПбГУ №2002-15.