



ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Черной Л.С. Директор Института перспективных исследований, к.э.н.

Ставится задача выявления необходимых условий эффективности корпоративных систем. Показано наличие сильной зависимости эффективности промышленной политики от параметров ее корпоративной системы. Анализируются факторы, влияющие на параметры и эффективность корпоративных систем. Особое внимание уделяется проблеме зависимости параметров корпоративной системы от уровня конъюнктурных и инвестиционных рисков.

Структура корпоративных систем в условиях эффективной промышленной политики в очень большой степени определяется рыночными факторами. Вместе с тем, корпоративные системы стран с более или менее развитыми рыночными экономиками функционируют (по крайней мере, после начала Первой мировой войны) в управляемом режиме. Иногда их на некоторое время «оставляют в покое». Но затем снова начинают регулировать. Соответственно, и «национальные», и

региональные корпоративные системы непрерывно перестраиваются [6, с. 145-154, 206-210, 229-234]. Возникает вопрос: почему?

Институциональная специфика корпоративной системы

Корпорация, как она определяется американской статистикой, это юридический субъект, обособленный от индивидов, чьей собственностью он является [4, с. 389]. Этим корпорации отличаются от предприятий индивидуальной формы собственности и товариществ (partnerships). В России корпорациям, в таком понимании, соответствуют акционерные общества (АО) и холдинговые компании.

Корпоративная система в узком смысле слова — это система собственно корпораций. Корпоративная система в широком смысле слова — это система, состоящая из:

- собственно корпораций;
- функционально эквивалентных им единиц (более или менее крупные предпри-

ятия, находящиеся в индивидуальной собственности, и унитарные государственные предприятия);

- особых «надстроечных» структур, назначение которых состоит в повышении эффективности функционирования собственно корпораций за счет снижения конъюнктурных и инвестиционных рисков, а также уменьшения чувствительности корпораций и структур корпоративного типа к конъюнктурным и инвестиционным рискам.

Ниже, когда речь идет о корпоративной системе, имеется в виду корпоративная система в широком смысле слова.

Рыночные экономики в том виде, который они приобрели более 100 лет назад, характеризуются сильной и постоянно возрастающей зависимостью нефинансовых рынков от финансовых рынков. Соответственно, основная функционально-структурная оппозиция в корпоративной системе связана с разделением корпораций

на нефинансовые и финансовые.

Финансовые корпорации — это, прежде всего, банки, фонды, другие кредитные учреждения, страховые компании, а также группы по управлению активами (как правило, «выросшие» из отделов банков, занятых управлением активами клиентов по доверенности).

Неразвитость системы финансовых корпораций и, соответственно, кредитного сектора, а также высокая степень независимости нефинансовых корпораций от финансовых корпораций, — как правило, является индикатором недоразвитости всей корпоративной системы и ее повышенной чувствительности к конъюнктурным и инвестиционным рискам [2, с. 126-128]. К каким последствиям может привести неразвитость финансового сектора корпоративной системы — показывает пример российской экономики в том виде, в каком она существовала после 1993 г. и вплоть до начала текущего десятилетия. В результате политики демонетизации и изъятия остатков кредитных ресурсов из банковской системы через размещение государством ГКО, реальный сектор экономики был вынужден работать в бескредитном режиме, что создало проблему почти тотальных

просроченных платежей (то есть, фактически ситуацию всеобщего банкротства) и, сверх того, крайне затруднило адаптацию агентов рынка к изменениям конъюнктуры.

В условиях научно обоснованной промышленной политики развитые корпоративные системы всегда характеризуются наличием выраженного «ядра» и «периферии». «Ядро» корпоративной системы состоит из контролируемых местным капиталом крупных нефинансовых корпораций и финансовых институтов, а также таких структур, как «группы» и ФПГ. В период распространения картелей и синдикатов большинство этих структур, как правило, также входило в «ядро» корпоративной системы. Все прочие элементы корпоративной системы входят в ее «периферию».

«Ядро» корпоративной системы развитой экономики обычно включает в себя от 100 до 300 крупных компаний, на долю которых в совокупности приходится 40-70% валового общественного продукта, и от 6 до 20 структур типа ФПГ (степень интегрированности которых, однако, может сильно варьировать).

Способность крупных корпораций играть роль системного ядра корпоративной системы (и экономики

в целом) определяется рядом факторов.

Во-первых, в более-менее развитой экономике на долю корпоративного ядра приходится несколько десятков процентов всей экономической массы корпоративной системы. Играть свою роль и хорошо изученный «эффект масштаба», с которым непосредственно связана способность крупных корпораций доминировать на рынках [8, р. 24, 25; 4, с. 125; 7, с. 23-25].

Во-вторых, основной инновационный потенциал экономики, понимаемый как способность осуществлять НИОКР и внедрять в производство новые технологии, сосредоточен по преимуществу в системе крупных корпораций [5, с. 79-82]. Открытия и изобретения могут делаться и вне системы крупных корпораций, но их быстрая коммерциализация в широких масштабах без системы крупных корпораций невозможна.

В-третьих, в отсутствие в частном секторе крупных корпораций — оказывается практически невозможна реализация в этом секторе масштабных инвестиционных проектов.

В-четвертых, крупные корпорации и зависящие от них «компании-дочки», как правило, экономически присутствуют в различных точках территориального базиса

данной экономики, создавая в экономике существенные трансрегиональные интегрирующие эффекты.

В-пятых, при наличии открытого рынка (а почти все национальные рынки в настоящее время — открытые) крупные корпорации, контролируемые местным частным капиталом и государством, выступают в качестве основного держателя «ресурса экономического суверенитета».

В-шестых, для насыщенных крупными корпорациями экономик, при прочих равных условиях, характерна меньшая инфляционность и большая предсказуемость ценовых трендов [1]. Чем больше в экономике крупных корпораций, тем меньше в ней (в силу зависимости мелких корпораций от крупных) независимых генераторов инфляции.

В-седьмых, в отсутствие крупных корпоративных структур в кредитном секторе эффективное перераспределение финансовых ресурсов в масштабах экономики и долгосрочное кредитование становятся практически невозможными.

В-восьмых, крупные корпорации относительно более чувствительны к управляющим воздействиям на экономику средствами денежно-кредитной и бюджетной политики. Именно через «корпоративное ядро» эти

воздействия, как правило, передаются на «периферию» экономики.

В силу перечисленных выше причин, при больших размерах экономики оптимизация корпоративной системы (и экономики в целом) невозможна без формирования в ней эффективного «ядра» из крупных финансовых и нефинансовых корпоративных структур. Именно поэтому наличие «ядра», состоящего из контролируемых местным капиталом и интенсивно взаимодействующих друг с другом крупных корпораций, банков, других крупных финансовых институтов и ФПГ, — является характерным признаком не только развитости, но и эффективности корпоративной системы (и, в целом, развитости экономики).

Представления, согласно которым экономика малых и средних предприятий (корпораций) может быть столь же эффективна, как и экономика с ядром из крупных корпораций, не принимают в расчет перечисленных обстоятельств.

На эффективности экономики, разумеется, сказываются изменения и в периферии корпоративной системы. Однако изменения в «ядре» корпоративной системы влияют на ее эффективность (и эффективность экономики в целом) гораздо сильнее.

Поэтому задача оптимизации корпоративной системы не может быть решена без оптимизации ее ядра.

Функциональные стабилизаторы корпоративных систем

«Работающая» корпоративная система, как правило, автоматически «генерирует» систему собственной стабилизации в виде структурных единиц, понижающих чувствительность отдельных корпораций и корпоративной системы в целом к конъюнктурным и инвестиционным рискам. В частности, до Второй Мировой войны основным «системным стабилизатором», встроенным в корпоративные системы большинства экономик, являлись картели и синдикаты, в том числе занимающие олигопольное положение на рынке.

Стабилизирующая функция картелей (как организаций, устанавливающих квоты производства и цену сбыта продукции) вполне очевидна — это уменьшение конъюнктурных рисков для участников картеля. Такова же и основная функция синдикатов, отличавшихся от картелей наличием сбытовых организаций. В условиях экономики неразвитых финансовых рынков (для которых характерна повышенная способность «рождать» конъюнктурные риски) картели и синдикаты

вполне успешно справлялись с функцией «понижателей» конъюнктурных рисков. И далеко не случайно мировой кризис 1929 г. начался именно в США, в экономике которых картели к тому моменту не играли существенной роли. В этой связи заслуживает внимания тот факт, что первоначальный план борьбы с кризисом, намеченный администрацией Франклина Рузвельта, предполагал принудительное картелирование промышленности.

В современных экономиках функцию «внутри-системного стабилизатора» (ВС) корпоративной системы выполняют входящие в «ядро» корпоративной системы «группы», включая ФПГ, а также контролируемые государством крупные корпорации. Чем более корпоративная система насыщена «группами», тем ниже чувствительность к рискам всей корпоративной системы, а также экономики в целом. Кроме того, наличие мощных ФПГ позволяет повысить долю инвестиционных и «длинных» кредитов в общем объеме кредитов, и понизить инфляционность экономики.

Представляется, что в сегодняшней России, с определенными оговорками, крупные корпорации, контролируемые государством, а также

ФПГ, играют роль ключевых «встроенных стабилизаторов» ее корпоративной системы. Процесс формирования «бизнес-групп» в экономике России (на который зачастую смотрят «косо» и за рубежом, и в нашей стране, так как он, якобы, понижает конкурентность рынков), — тесно связан именно с функциями «групп» как инструмента, снижающего чувствительность к рискам корпораций и фирм, входящих в группу.

Помимо внутренних системных стабилизаторов, корпоративные системы более или менее развитых экономик располагают еще и внешними системными стабилизаторами. Трансформация локальных корпораций, оперирующих в пределах регионального или национального рынка, в ТНК, — непосредственно связана с этим обстоятельством. Нефинансовые корпорации, входящие в ФПГ, чаще всего кредитуются в банках, составляющих ядро ФПГ и владеющих их акциями (а зачастую и контрольными пакетами акций). Это позволяет свести кредитные риски к минимуму и способствует росту доли в общем объеме кредитов долгосрочных и инвестиционных кредитов. Поэтому не случайно эпоха быстрого роста японских ФПГ (60-е и 70-е годы XX века) была эпохой работы входящих в их состав

нефинансовых корпораций в режиме так называемого «заемного перебора». В то же время, если банки контролируют нефинансовые корпорации основных ФПГ, а через их посредство большую часть экономики, то инфляция автоматически лимитируется ставками по банковским кредитам.

Обычно считают, что появление ТНК связано исключительно со стремлением корпораций работать в зонах пониженных издержек производства и повышенной нормы прибыли. Но вывод филиалов материнских компаний за пределы данной страны — одновременно снижает чувствительность к конъюнктурным и инвестиционным рискам местного происхождения как материнских компаний, превратившихся в ТНК, так и в целом соответствующей корпоративной системы. Именно поэтому большая часть производственной деятельности и капиталовложений ТНК, базирующихся в развитых странах, в настоящее время приходится на развитые же страны [13, р. 291, 296]. То есть, в отношении совокупной экономики развитых стран система ТНК выполняет ярко выраженную функцию «вынесенного вовне стабилизатора», своего рода «балансира».

Все перечисленные выше типы системных стабилизаторов корпоративной системы вырабатываются негосударственным сектором корпоративной системы автоматически. Однако зачастую их «мощность» оказывается недостаточна и возникает потребность в их дополнении внешними стабилизаторами. В качестве таковых могут вступать госсектор, а также системы регулируемого перераспределения ВВП по бюджетным и внебюджетным каналам. Потребность в дополнении «автостабилизаторов» корпоративной системы «внешними» стабилизаторами возникает, прежде всего, при превышении определенного (порогового) уровня конъюнктурных и инвестиционных рисков. «Приход» государства в экономику в период кризисов и войн — непосредственно связан с этим обстоятельством.

Почему управление либерализованностью и приватизованностью корпоративной системы недостаточно для ее вывода в эффективный режим функционирования?

Эффективность промышленной политики тем выше, чем, при прочих равных условиях:

- выше конкурентоспособность промышленных корпораций;

- выше способность корпоративной системы финансировать НИОКР и ассимилировать новые технологии;

- выше способность кредитного сектора корпоративной системы эффективно абсорбировать и перераспределять накопления, образующиеся в различных секторах экономики;

- выше способность негосударственного сектора осуществлять капиталовложения в крупные проекты;

- выше способность корпоративной системы обеспечивать интеграцию экономики по территориальной горизонтали (поскольку она прямо и непосредственно зависит от наличия трансрегиональных корпораций и их удельного веса в экономике);

- выше чувствительность корпоративной системы и экономики в целом к управляющим воздействиям;

- ниже чувствительность корпоративной системы к конъюнктурным и инвестиционным рискам.

Очевидно, что повышение степени либерализованности и приватизированности корпоративной системы — само по себе недостаточно для ее вывода в эффективный режим функционирования.

Проблема заключается еще и в том, что уровень конъюнктурных и инвестиционных рисков при увеличении

степени либерализованности экономики, при прочих равных условиях, растет. Между тем, склонность частного сектора экономики к инвестициям зависит от уровня инвестиционных рисков. Поэтому попытки скомпенсировать дефицит эффективности корпоративной системы методом увеличения приватизированности и либерализованности экономики — могут привести к усугублению создаваемых этим дефицитом эффектов и к снижению эффективности экономики. В период маркетизации бывших социалистических экономик эта ситуация на практике наблюдалась достаточно часто [3].

Практически основными способами повышения эффективности неэффективной (или недостаточно эффективной) корпоративной системы являются либо увеличение степени ее регулируемости с целью компенсации дефицитов эффективности, либо структурная перестройка корпоративной системы (опять-таки, с целью изживания дефицитов ее эффективности), либо и то, и другое вместе. Лишь в некоторых случаях условием уменьшения дефицита эффективности корпоративной системы являются повышение уровня ее либерализованности и приватизированности.

Природа факторов, определяющих функциональное качество корпоративной системы

В каждый данный момент эффективность корпоративной системы зависит как от ее системных характеристик, так и от рамочных условий ее функционирования. В числе таких рамочных условий — экономическое законодательство, эффективность системы административного обслуживания экономики, степень ее либерализованности, состояние тарифной защиты рынков, курс валюты, состояние мирового рынка, зависимость от импорта, уровень конъюнктурных и инвестиционных рисков и т.д.

Степень соответствия системных характеристик корпоративной системы рамочным условиям ее функционирования является показателем ее «функционального системного качества», или системной эффективности. В каждой конкретной ситуации функциональное качество корпоративной системы (системная эффективность) является функцией соответствия между наличными системными характеристиками корпоративной системы и тем набором ее системных характеристик, который является оптимальным при данных рамочных условиях функционирования. Рост несоответствия между текущим и

оптимальным (при данных рамочных условиях) состоянием корпоративной системы — является индикатором снижения функционального качества и эффективности корпоративной системы.

Именно потому, что системная эффективность корпоративной системы зависит от рамочных условий ее функционирования, она может резко меняться при практической стабильности (всегда достаточно инерционных) системных характеристик. В частности, именно потому изменения уровня конъюнктурных и инвестиционных рисков (нередко происходящие очень быстро) являются одним из основных факторов, способных повлиять на системную эффективность корпоративной системы.

Адаптация корпоративной системы к наличному уровню конъюнктурных и инвестиционных рисков как необходимое условие ее эффективности

С точки зрения классической и неоклассической теории, чем более конкурентен рынок, тем лучше. Реально же с влиянием фактора конкурентности на эффективности экономики дело обстоит не так просто уже потому, что существует некоторый «конкурентный оптимум».

Если он превышает, налицо неконтролируемый

рост конъюнктурных и инвестиционных рисков. На что рынок реагирует банкротствами и слияниями, а также усилением «автостабилизации» корпоративной системы структурами типа ФПГ и «групп».

Именно действие этого механизма привело к быстрому насыщению экономики в США в конце XIX — начале XX веков крупными и сверхкрупными компаниями, а экономики континентальной Европы — картелями и синдикатами. То есть, к замене системы свободной конкуренции системой, как выражались современники, «организованного капитализма». Но и в последующие годы любой кризис, поскольку он увеличивал конъюнктурные и инвестиционные риски, имел следствием укрупнение компаний, а также перестройку корпоративной системы экономики, пораженной кризисом. Так, политика «открытых рынков», которая начала проводиться после 1980 г., поскольку она увеличивала конъюнктурные и инвестиционные риски, также имела своим следствием процессы укрупнения корпоративных структур в результате слияний. Открытие в конце XX века кредитных рынков для иностранных конкурентов — по этой же причине повсеместно, в том числе в США,

сопровождалось слияниями банков.

Олигопольные корпоративные системы и корпорации со значительной степенью вертикальной интегрированности производства и сбыта, — являются закономерным продуктом функционирования корпоративной системы в «рамочных» экономических условиях повышенных конъюнктурных и инвестиционных рисков. Потому попытки ликвидации олигопольных корпоративных структур, а также понижения уровня вертикальной интегрированности отдельных корпораций в тех отраслях, где их появление было вызвано объективными экономическими причинами, часто приводят не к росту эффективности соответствующих секторов корпоративной системы, а к её снижению.

Налицо механизм приведения структуры корпоративной системы в соответствие с уровнем конъюнктурных и инвестиционных рисков. Чем выше уровень этих рисков, тем, при прочих равных условиях, относительно большая часть производства и активов экономики в целом, и в том числе активов промышленной и банковской системы, сосредотачивается в «ядре» экономики, включающем относительно небольшое количество крупных нефинансовых и

финансовых корпораций, а также «групп». Более того, отнюдь не редко условием эффективного функционирования экономики являются значительные масштабы присутствия государства в реальном и финансовом секторах экономики и наличие значительного числа контролируемых государством (или даже унитарных государственных) предприятий в корпоративной системе экономики и ее ядре. Такая ситуация была характерна в период после Второй Мировой войны почти для всех экономик, ныне относящихся к числу развитых (за исключением США), не говоря уже о новых индустриальных странах [5, с. 40-47].

Приход государства в экономику большинства стран после Второй мировой войны не был случаен. Но и его уход из экономики многих стран после 1980 г. также не был случаен. Дело в том, что за 20-25 лет после 1945 г. государство, пришедшее в экономику стран Западной Европы и Японии, сделало свое дело: сначала был ликвидирован кризис, затем — дефицит развитости, затем дефицит конкурентоспособности по сравнению с конкурентоспособностью экономики лидера, США. Все эти процессы сопровождались последовательным снижением конъюнктурных и инвестиционных рисков раз-

личного происхождения, при одновременном увеличении финансовых возможностей частного сектора. Последний приобрел отсутствовавшую у него в начальный послевоенный период способность к финансированию капиталоемких проектов. Соответственно, возникли условия для «вытеснения» государства из экономики и развития приватизационного процесса.

Таким образом, эффективность корпоративной системы и индустриального сектора в целом может, в зависимости от конкретных «рамочных» условий, повышаться как за счет увеличения в ней удельного веса предприятий госсектора (если конъюнктурные и инвестиционные риски растут и их ожидаемый уровень — высокий), так и за счёт уменьшения удельного веса предприятий госсектора (если конъюнктурные и инвестиционные риски уменьшаются и ожидаемый их уровень небольшой).

Эффективная корпоративная система — это корпоративная система, адаптированная к наличному уровню конъюнктурных и инвестиционных рисков. Именно поэтому системный оптимум для любой корпоративной системы в нормальных условиях один, а в условиях длительного и глубокого кризиса — другой. Максимизация

эффективности корпоративной системы без ее адаптации к конкретным рамочным условиям функционирования (прежде всего, к наличному уровню конъюнктурных и инвестиционных рисков) — невозможна.

Существует значительное количество параметров, характеризующих эффективность экономики (включая способность самообеспечения инвестициями, способность производить и абсорбировать новые технологии, конкурентоспособность и т.д.), которые прямо и непосредственно зависят от параметров обеспечивающей её функционирование корпоративной системы. Уровень эффективности корпоративной системы автоматически лимитирует эффективность экономики в целом.

Эффективность корпоративной системы всегда зависит от уровня конъюнктурных и инвестиционных рисков. Коль скоро решается задача максимизации эффективности корпоративной системы, ее параметры должны быть адаптированы к уровню конъюнктурных и инвестиционных рисков.

Насыщение корпоративной системы ТНК — отнюдь не решает проблему ее эффективности. Оно целесообразно в одних условиях и нецелесообразно в других.

Не существует «конструкции» корпоративной системы, которая была бы в равной степени эффективна при любых условиях. Она всегда нуждается в оптимизации применительно к конкретным рамочным условиям ее функционирования.

Литература

1. Асаул А.Н., 2001. Организационно-экономический механизм развития корпоративных структур в инвестиционно-строительном комплексе. <http://www.aup.ru/books/m65/6.htm>.
2. Ершов М., 2005. Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика.
3. Кудров В., 2006. Модели и механизма рыночной трансформации в странах ЦВЕ. Мировая экономика и международные отношения, 8, с. 10-21.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., 1992. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Том 2. М.: Республика.
5. Черной Л.С., 2000. Экономика, рынок, государство. М.: Наука.
6. Черной Л.С., 2003. Глобализация: прошлое или будущее? Трансформация рыночных хозяйственно-экономических систем. М.: Академкнига.
7. Юданов А.Ю., 2001. История и теория крупного предприятия (взгляд из Рос-

сии). Мировая экономика и международные отношения, 7, с. 23-33.

8. Chandler A. D., Jr., 1990. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism. Belknap, Harvard: Cambridge, MA.

9. John Kenneth Galbraith, 1956. American Capitalism, rev. Ed. Boston: Houghton Mifflin Company.

10. Schumpeter Joseph, 1942. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper & Row Publishers, Inc.

11. Hirst P., Thompson G., 1996. Globalization in question. Cambridge, England.

12. Navarro V., 1998. Neoliberalism, «globalization», unemployment, inequalities, and welfare state // Intern. J. Of health services, Vol. 28, N4, pp. 607-682.

13. World Investment Report 2001, Promoting Linkage.