

ПРОБЛЕМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ КОНСОЛИДАЦИИ БИЗНЕСА (на примере мировой наноиндустрии)*

Е.С. Иванов

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

В статье рассматриваются современные особенности теории и практики консолидации бизнеса в контексте актуальных проблем и процессов инновационного развития компаний. Проблема использования эффективных методов и моделей объединения высокотехнологичных компаний исследуется с позиции анализа процессов, связанных с интеграцией, концентрацией, централизацией и консолидацией бизнеса компаний. Особое внимание уделено проблеме стратегического развития наноиндустрии в России и странах СНГ. Сформулированы выводы и рекомендации по дальнейшему развитию отечественной наноиндустрии в кризисных и посткризисных условиях.

Ключевые слова: консолидация бизнеса, слияния и поглощения, глобальные сделки, стратегические альянсы, инновационные сети, наноиндустрия.

Научная гипотеза исследования заключается в том, что на современном этапе развития мировой экономики и становления нового технологического уклада, который ознаменует вхождение участников рынка в очередную длинную волну экономической конъюнктуры, именно процессы консолидации будут играть ведущую роль в развитии новых технологий объединения и модернизации бизнес-архитектуры современных инновационных компаний, том числе таких ее новейших методов, как стратегические альянсы и сети. В контексте современных процессов консолидации экономический рост, основанный на инновациях, представляет собой комплексное развитие новых технологий, в основе которых лежат нанотехнологии.

* Статья подготовлена в рамках научно-исследовательском проекте РГНФ «Разработка теоретических основ управления конкурентоспособностью предприятий промышленности и создание стратегии инновационного развития союзного государства Белоруссия—Россия в кризисных и посткризисных условиях» (№ 10-02-00-685а/Б); а также научно-исследовательском проекта по Федеральной целевой программы «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008—2010 годы» по лоту «Маркетинговый анализ рынков нанопродуктов», шифр: «2008-02-2.2-003».

Новизна применяемых решений

Современные западные экономические школы значительно расширили и детализировали понятийный аппарат, применяемый в исследовании. Такие явления, как консолидация, слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса компаний, детально описаны в литературе (А. Визяк, П. Гохан, Г. Динз, Ф. Крюгер, С. Зайзель, Л.А. Риид, М. Франкел, Д. Рэнкайн, П. Хоусон, Х. Мульхерин, М. Вэстон и др.).

В российской экономической литературе ученые затрагивают проблемы создания и развития корпораций, естественных монополий, стратегических альянсов и других форм объединения компаний (М.А. Бобина, И.Г. Владимиров, А.А. Дагаев, Е.А. Карпухина, А.М. Зобов, Н.Б. Рудык и др.).

Отличительная особенность исследования и новизна применяемых решений выражаются:

— в разработанной авторской модели СИСС (Concentration, Integration, Consolidation, Centralization), которая отражает связь взаимопроникающих базовых понятий «концентрация» (С), «интеграция» (I), «консолидация» (C) и «централизация» (C), на основе анализа процессов определяющих структуру процессов консолидации бизнеса в виде восьми смежных секторов-процессов и четырех сегментов-методов;

— методике и системе критериев идентификации и оценки различных процессов консолидации бизнеса, которая включает технологию взаимопроникновения понятий, принципов формирования смежных процессов и центральных сегментов-методов в системе модели СИСС;

— выводах об эффективности таких методов консолидации бизнеса в высокотехнологичных отраслях, как стратегические альянсы и инновационные сети, сформулированных по результатам исследования мировой наноиндустрии.

Апробация исследования

Настоящая статья является составной частью исследования, подготовленного автором в рамках федеральной целевой программы «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008—2010 годы» по лоту «Маркетинговый анализ рынков нанопродуктов», шифр: «2008-02-2.2-003». Результаты исследования использованы в отчете «Мировой рынок нанопродуктов: состояние и тенденции развития». Также результаты исследования были использованы в научно-исследовательском проекте РГНФ «Разработка теоретических основ управления конкурентоспособностью предприятий промышленности и создание стратегии инновационного развития союзного государства Белоруссия—Россия в кризисных и посткризисных условиях», проект № 10-02-00-685а/Б. Кроме того, указанные материалы использованы в книге «Рынок НАНО: от нанотехнологий — к нанопродуктам» издательства «БИНОМ» и учебных программах по дисциплинам «Стратегический маркетинг» и «Стратегии консолидации бизнеса» в Российском университете дружбы народов, а также в подготовке специальной учебной дисциплины «Маркетинг интеллектуальных продуктов» в Государственном университете управления.

Ключевые идеи и результаты исследования

Для доказательства релевантности гипотезы исследования автор ставит одной из приоритетных задач в рамках теории консолидации систематизацию существующих экономических терминов, связанных с различными процессами, формами и методами объединения и взаимодействия компаний, и выделение характерных особенностей и различий в их применении. Автор, следуя логике исследования, выделяет следующие распространенные в экономической теории понятия для дальнейшего анализа: «интеграция», «концентрация», «централизация» и «консолидация».

Понятие «консолидация» относится к числу относительно новых и многозначных. Оно широко применяется в различных областях науки, в том числе в бухгалтерском учете (консолидация отчетности), банковской сфере (консолидированный долг), инвестиционной сфере (консолидация стоимости акций и консолидация активов), юриспруденции (консолидация исковых требований), торговле (консолидация грузов) и других [1]. Предметом исследования является изучение ядра модели, изображенной на рис. 1, а именно группы смежных понятий, которые образуются в результате взаимопроникновения базовых понятий интеграции, централизации, концентрации и консолидации, совокупность методов, посредством которых компании изменяют свою бизнес-архитектуру.



Рис. 1. Модель CICC, отражающая связь взаимопроникающих процессов на основе концентрации (С), интеграции (I), консолидации (С) и централизации (С)

Источник: Составлено автором

На рисунке 1 изображено взаимопроникновение базовых понятий: «интеграция», «концентрация», «централизация» и «консолидация». Периферийные области представляют собой различные термины, относящиеся к каждому из базовых понятий, но не относящиеся к цели проводимого исследования. Консолидация представлена в двух формах: консолидация бизнеса и консолидация рынка [2].

Консолидация бизнеса (Business Consolidation) — это процесс объединения двух и более независимых компаний, функциональных областей и/или продукто-

вых линий. В результате такого полного или частичного объединения, как правило, возрастает общий рыночный потенциал, сокращаются издержки и достигается эффект синергии за счет силы масштаба, что способствует налаживанию новых устойчивых связей с другими участниками рынка.

Консолидация рынка (Market Consolidation) — процесс «созревания» (достижение некоторой стадии зрелости) рынка, при котором компании поглощаются или объединяются с более крупными или ликвидируются, не выдержав конкуренции, в результате чего остаются несколько крупных доминирующих игроков. Остальные сохранившиеся компании реализуют нишевую стратегию. Для такого уровня консолидации рынка основным направлением консолидации бизнеса будет формирование стратегических альянсов компаний-лидеров.

Существенными отличиями консолидации от других форм объединений является создание устойчивых взаимосвязей между бизнес-единицами компаний, сокращение дублирующих операций и издержек, использование конкурентных преимуществ, применение новых технологий, достижение синергетического эффекта и др.

К смежным понятиям модели следует отнести следующие пары понятий: концентрация и централизация капитала; централизация управления и консолидация бизнеса; консолидация рынка и вертикальная интеграция; горизонтальная интеграция и рыночная концентрация.

Централизация капитала отличается от концентрации капитала. Для концентрации капитала источником роста является капитализация части прибавочной стоимости, в то время как для централизации капитала — объединение капиталов отдельных лиц и групп капиталистов в один общий актив.

Централизация управления отличается от консолидации бизнеса. Для централизации управления источником роста является создание единого центра управления активами, в то время как для консолидации бизнеса — объединение активов в единую систему с устойчивыми и эффективными взаимосвязями.

Консолидация рынка отличается от вертикальной интеграции. Для консолидации рынка источником роста является достижение рынком определенного уровня зрелости, при котором крупные игроки скупают активы с целью получения синергетического эффекта в результате установления новых устойчивых взаимосвязей. Вертикальная интеграция — это объединение компаний, участвующих в цепочке по созданию конечного товара, с целью максимизации величины добавленной стоимости.

Горизонтальная интеграция отличается от рыночной концентрации. Для горизонтальной интеграции источником роста является объединение активов, производящих схожие виды продукции, с целью расширения существующих рынков сбыта, для рыночной концентрации — сокращение числа компаний — участниц рынка для монополизации одного или нескольких зависимых рынков.

Прикладная часть исследования, анализ, обобщение и разъяснение полученных результатов

В процессе исследования организационно-управленческой архитектуры наноиндустрии в США, Японии, КНР и ЕС выявлено, что основополагающим элемен-

том сходства этих систем было то, что в перечисленных странах центральным звеном системы постороения наноиндустрии является мезосреда, т.е. среда, в которой главными участниками являются поставщики и компании-производители.

В США «движущей силой» консолидации бизнеса компаний и развития маркетинговой составляющей нанотехнологий является государственно-частное партнерство в виде стратегических альянсов государственных заказчиков федерального уровня, властей штатов и международных корпораций. Так, с 2001 г. в стране реализуется федеральная программа под названием «Национальная нанотехнологическая инициатива» (NNI) с ежегодным бюджетом в размере свыше 1 млрд долл. В состав NNI входят 23 государственные организации. Реализация программы NNI позволяет правительству США решить ряд важнейших задач, таких как поддержка НИОКР в области нанотехнологий и коммерциализация результатов НИОКР бизнес-структурами. На местах данная программа имеет успешный опыт реализации в виде нанокластера в г. Олбани (штат Нью-Йорк), в котором сконцентрированы ведущие мировые научные, образовательные и производственные ресурсы в области наномикроэлектроники. В рамках данного кластера успешно функционируют стратегические альянсы американской IBM с рядом ведущих японских и европейских инновационных компаний.

Япония по показателю объема инвестиций в ключевые области нанонауки с середины 1980-х гг. является одной из наиболее передовых стран. Правительство Японии включило нанотехнологию в одно из четырех стратегических направлений развития научно-исследовательской работы. Консолидация японского нанорынка осуществляется с целью использования нанотехнологии в уже существующем производстве для повышения безопасности и качества жизни. К приоритетам инновационной стратегии страны можно отнести нанотехнологии для энергетической системы, а также для системы охраны и преобразования окружающей среды, в том числе разработка медицинских наносистем, наноприборов и нанобиотехнологий.

В Европейском Союзе наблюдается рост государственной поддержки, направленной на увеличение числа квалифицированных кадров для нужд наноиндустрии. Европа более консервативна, но не менее амбициозна. Страны ЕС вносят существенный вклад в развитие нанотехнологий. Наибольших успехов страны ЕС (Германия и Великобритания) добились в области наноматериалов и медицины. Для развития нанотехнологий, наноиндустрии и нанорынка в ЕС одним из важнейших обеспечивающих направлений является развитие нанометарыночной маркетинговой концепции консолидации бизнеса компаний, т.е. консолидация бизнеса компаний, производящих взаимосвязанные продукты и сопутствующие услуги [3].

Китай показал выдающиеся успехи в создании стратегических альянсов в наноиндустрии, консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний и динамике производства нанопродукции. Комплексно-целевой программный подход в сочетании с мерами государственной поддержки и стимулирования позволили КНР в достаточно сжатые сроки создать достаточно современную промышленность, способствующую научно-техническому прогрессу страны и модернизации ее экономики на современной технологической базе. Кроме того, КНР удалось обеспечить независимость космической программы (а также основных военных и ряда других программ) от импортной электронной нанокомпонентной базы [4].

Основными формами консолидации бизнеса компаний в США, Японии, ЕС и КНР являются: государственно-частное партнерство, стратегические альянсы, консорциумы и инновационные сети. Основными мотивами для развития подобного рода объединений и взаимодействия служат: объединение ресурсов (прежде всего интеллектуальных) на начальных, наиболее рискованных этапах жизненного цикла инновационных продуктов; совместное использование уникального лабораторного оборудования; повышение имиджа компании на рынке за счет инновационности; реализация совместного маркетингового продвижения новых продуктов, разработка и согласование отраслевых стандартов и технических условий. В настоящее время общий объем финансирования нанотехнологий в США, Европе и Азии выравнивается, причем отмечается увеличение финансирования в различные совместные проекты.

Европа лидирует по расходам на исследования и разработки в области нанотехнологии (на нее приходится 27% от общей величины данных расходов в мире). США, включая федеральное правительство и правительства штатов, занимают второе место с долей 25%, за ними следует Япония с 15%. Ожидаемый объем мирового нанорынка по различным оценкам в 2015 г. составит: по наноматериалам 340 млрд долл., электронике 300 млрд долл., фармацевтике 180 млрд долл., химии 100 млрд долл., космическим технологиям 70 млрд долл. [5].

В рамках проведенного исследования «мягкая» модель консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний рассматривается как один из основных драйверов стратегического развития компаний в условиях экономического кризиса и особенно в посткризисных условиях.

Данный вывод чрезвычайно важен для России и СНГ в целом. Предпринимаемые усилия по модернизации российской экономики требуют максимального использования успешного зарубежного опыта в области инновационного развития. Одним из таких подходов может быть формирование общей программы «Наноинициатива СНГ», которая будет включать совместные проекты и сетевые взаимодействия существующих научно-образовательных центров (НОЦ) в России, Казахстане, Украине и Белоруссии. Также это важно для поиска новых интеграционных решений в рамках союзного государства Россия — Белоруссия, для которого будет актуальным формирование ряда совместных проектов в области наноиндустрии.

На сегодняшний день главной особенностью консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний в России в контексте маркетинговой концепции развития наноиндустрии является преобладание интеграционных процессов с использованием административного ресурса. В условиях вынужденного усиления роли государства в ряде секторов экономики центрами консолидации становятся государственные корпорации (например, РОСНАНО), либо подконтрольные государству компании и венчурные фонды [6].

В перспективе наиболее эффективными формами консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний, в том числе российских, станут стратегические альянсы и инновационные сети [7; 8; 9]. Данный вывод подтверждается как мировой практикой, так и современной теорией консолидации, которая исходит из того,

что с ростом консолидации объективно возрастает значение сложных и жестких форм консолидации (стратегические альянсы и сети) в сравнении с традиционными — слияниями и поглощениями.

Выводы, полученные в результате исследования

С учетом сравнительного анализа организационных моделей развития рынка нанопродуктов и нанотехнологий в США, Японии, ЕС, Китае в современных условиях можно сформулировать следующие важнейшие рекомендации по развитию nanoиндустрии в России и СНГ:

1) создание научно-промышленных кластеров. Необходимо стимулировать кооперацию между всеми агентами, вовлеченными в процесс нанотехнологий от научных разработок до конечного использования, этого можно достигнуть за счет организации специальных региональных научно-промышленных парков. В этом контексте проект «Сколково» — это знаковый и своевременный шаг;

2) распространение научно-технической информации в рамках соответствующих электронных и управленческих сетей. Информации очень много, и зачастую она носит фрагментарный характер, поэтому можно говорить о необходимости создания информационного банка данных по нанотехнологиям, в котором могла бы накапливаться и систематизироваться информация относительно новейших открытий и изобретений;

3) создание финансовой инфраструктуры в виде сложных партнерств, консорциумов, венчурных фондов. Сфера нанотехнологий нуждается в развитии специальной финансовой инфраструктуры, ориентированной на инвестиции в условиях высоких технологических и рыночных рисков;

4) инвестиции в человеческий капитал. Развитие системы образования является базой для долгосрочного развития сферы нанотехнологий в России. Сектору нанотехнологий пока не требуется большого количества работников, однако требования к их квалификации чрезвычайно высоки. Поэтому было бы актуальным организовать специальные совместные программы в области нанотехнологий, открываемых на базе ведущих технических университетов России и стран СНГ;

5) техническое оснащение. Необходимо формирование крупных лабораторных центров совместного пользования (в том числе для исследователей из СНГ), формирование общей технологической сети исследований и разработок;

6) стандартизация и сертификация. Следует организовать независимую сертификационную службу для выработки стандартов, метрологии и сертификации, способную объективно оценивать качество нанопродуктов;

7) патентная защита. В условиях глобального информационного пространства и развитой международной кооперации успешные результаты научных и прикладных разработок должны оперативно регистрироваться в виде международных патентов.

Таким образом, «консолидация» является связующим звеном между такими понятиями, как «интеграция», «централизация» и «концентрация». В кризисных и посткризисных условиях наиболее актуальны такие нетрадиционные методы

консолидации, как стратегические альянсы и сети. Особую роль играет развитие высокотехнологических отраслей промышленности (наноиндустрии). Консолидация бизнеса подразумевает непрерывный эволюционный процесс развития здоровой конкуренции, основанной на масштабе и формировании новых устойчивых взаимосвязей между участниками рынка.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Визяк А.* Сила масштаба: угроза или возможность? Стратегия роста А.Т. Kearney. — М.: Группа ИДТ, 2008.
- [2] *Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington.* Exploring corporate strategy, text and cases, p. 359 (7th edition, Prentice Hall, Financial Times, 2006).
- [3] European Commission «Commission outlines strategy to boost EU competitiveness in nanotechnology», 2004.
- [4] Alexandr Nemets «China's nanotech revolution», 8/23/2004 at <http://www.asianresearch.org/articles/2260.html> (Accessed: 04.03.09).
- [5] *Воробьев П.В.* Инновационная парадигма развития наноиндустрии и проблемы ее реализации // Проблемы современной экономики. — № 1 (25).
- [6] *Третьяков Ю.Д.* Проблема развития нанотехнологии в России и за рубежом // Нанометр. — 17 ноября 2006.
- [7] *Зобов А.М.* Стратегические альянсы и продуктовые стратегии корпораций // Маркетинг. — 2005. — № 6.
- [8] *Зобов А.М.* Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // Вестник Московского университета. — Серия 24 «Менеджмент». — 2009. — № 1.
- [9] Стратегические альянсы / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

BUSINESS CONSOLIDATION THEORY AND PRACTICE (The Case of World Nanoindustry)

E.S. Ivanov

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

The article is covering the following topics: modern specifics of theory and practice of consolidation in the frames of today's problems and processes of companies' innovation development. The problem of utilization of effective methods and models of companies' mergers is researched from the position of processes analysis which is connected to integration, concentration, centralization and consolidation of companies' businesses. Particular attention is paid to the strategic development of Russian and CIS nanoindustry. The conclusions and recommendations were made for the establishment and further development of russian nanoindustry in crisis and post-crisis conditions.

Key words: consolidation of bussiness, mergers and acquisitions, global transaction, strategic alliances, innovation networks, nanoindustry.