

БИЗНЕС-ГРУППЫ: КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ

Воробьева Мария Александровна
Аспирант, Московский
государственный институт (университет)
международных отношений МИД России

BYSINESS-GROUPS: CLASSIFICATION CRITERIA

M. Vorobyeva

Annotation

The goal of the paper is to define possible classification criteria for business-groups. It is shown that diversification of business-groups does not allow to define unique classification criteria. Nevertheless we can find a number of different criteria which enable us to create a comprehensive classification of business-groups on the basis of their managerial, structural, legal, financial and socio-economic distinctive features. Therefore, they may be characterized by their integration structure, by the rate of diversification, by the ownership, by the rate of their involvement into the financial sector, by the interaction with the state. As well, as by the organization and control mechanisms. It is shown that according to their structure business-groups may be divided to the pyramidal (hierarchical) ones, and the horizontal ones. According to the financial involvement business-groups may be divided into ones, established in tight connection with a bank (as the industrial-financial groups), and the ones, using alternative financial sources. According to the interaction with the state we may mark the groups which get or get not preferences from the state. The criteria outlined in the paper enable us to have a system view on the variety of the business-groups and to construct their unified classification.

Keywords: business-group, classification, diversification, pyramidal business-groups, cross-board membership, diversification discount, zai-batsu, chebol, keiretsu, business-houses, financial and industrial groups.

Аннотация

Цель настоящей работы – определить возможные критерии классификации бизнес-групп. В работе показано, что разнообразие форм бизнес-групп не позволяет выделить единого критерия их классификации. Однако можно говорить о группе различных критериев, позволяющих создать общую классификацию бизнес-групп. Ниже приводится попытка комплексной классификации бизнес-групп, ставящая целью объединить критерии, относящихся к структурным особенностям, правовым аспектам деятельности групп, их финансовой активности, а также социально-экономическим параметрам их деятельности. Итак, бизнес-группы следует классифицировать по структуре (характеру интеграции), по степени диверсификации, по вовлеченности в финансовый сектор, по типу собственника, по модели взаимоотношения с государством, по механизмам организации и управления. Показано, что по структуре бизнес-группы делятся на пирамидальные (иерархические) и горизонтальные, среди последних выделяются альянсы и сети. По степени диверсификации следует различать сильно диверсифицированные и слабо диверсифицированные бизнес-группы. По вовлеченности в финансовый сектор бизнес-группы можно разделить на возникшие вокруг банка, связанные с банковским (финансовым) сектором непосредственно (наподобие финансово-промышленных групп) и использующие альтернативные источники кредитования. По типу собственника выделяются государственные, семейные и дисперсные бизнес-группы. По модели взаимоотношения с государством различаются бизнес-группы, получающие государственные преференции и конкурирующие. Выделенные в работе критерии классификации позволяют не только упорядочить существующие представления о бизнес-группах и разобраться в их многообразии, но и обеспечивают в своей совокупности возможность построения их единой классификации.

Ключевые слова:

Бизнес-группы, классификация, диверсификация, пирамидальные бизнес-группы, перекрестное представительство в советах директоров, дисконт на диверсификацию, дзайбачу, чеболи, кейрэцу, бизнес-дома, финансово-промышленные группы.

Бизнес-группы играли и продолжают играть существенную роль в экономическом развитии многих стран. "Экономическое чудо" Японии, Республики Корея, НИС первой и второй волны, индустриализация многих стран Латинской Америки и Индии напрямую связаны с деятельностью бизнес-групп. И сегодня до 60% экспорта Республики Корея, 40% продаж в Мексике, почти 30% ВВП Индии производится за счет крупнейших бизнес-групп. Многие диверсифицированные биз-

нес-группы и входящие в них структуры сегодня успешно конкурируют с концентрированными и диверсифицированными корпорациями западного типа на мировых рынках и являются ведущими мировыми ТНК. В этой связи, экономический анализ децентрализованных крупных бизнес-структур представляется необходимым.

Начнем с того, что бизнес-группы представляют собой очень сложный экономический феномен, отличаю-

щийся многообразием национальных форм, гибридность структур, закрытостью финансовых потоков между предприятиями и нередко отсутствием четких контуров. Интерес различных дисциплин к изучению бизнес-групп обуславливает необходимость выработки единого междисциплинарного определения бизнес-групп, что само по себе является нелегкой задачей. Среди основных, часто конкурирующих подходов к определению бизнес-групп следует выделить юридический, организационно-управленческий, финансовый и социологический. Подобное многообразие форм и подходов осложняет компаративный анализ бизнес-групп и присущих им признаков, так что введение некоторой классификации могло бы существенно облегчить их исследование. Однако ситуация усложняется тем, что отдельные бизнес-группы отличаются друг от друга практически по всем возможным экономическим параметрам. Вот почему в случае с бизнес-группами выделение универсального и жестко зафиксированного критерия классификации представляется невозможным, речь должна идти только о системе классифицирующих критериев по некоторым признакам, и даже само выделение подходящих классифицирующих признаков становится актуальной научной проблемой. Существующие зарубежные исследования бизнес-групп уделяют значительно большее внимание финансовым, юридическим и управленческим особенностям бизнес-групп [13], выводя за рамки классификации некоторые, на наш взгляд, существенные экономические и социальные характеристики их деятельности. В этой работе мы попытаемся синтезировать комплексную систему классификации бизнес-групп на основе критерии, относящихся не только к менеджменту, правовым аспектам деятельности групп и их финансовой активности, но и к социально-экономическим параметрам их деятельности. Компаративный анализ деятельности бизнес-групп в развивающихся и развитых экономиках позволяет говорить о том, что данная классификация может претендовать на некоторую степень универсализма.

Первой существенной характеристикой бизнес-групп является их структура, определяющая характер интеграции. По структуре (характеру интеграции) бизнес-группы традиционно делятся на горизонтальные и иерархические (пирамидальные). Среди первых выделяют альянсы и сети [1]. В сетевых бизнес-группах степень интеграции минимальна, а группа, как правило, удерживается за счет неформальных связей, и на сегодняшний день это наиболее редкий вид бизнес-групп. В горизонтальных группах отраслевые предприятия контролируются головным напрямую и, как правило, находятся на одном уровне. При этом каждое из таких предприятий, чаще всего представляющих собой производственную единицу (production unit), может и само являться крупной отраслевой корпорацией, имеющей дочерние и зависимые фирмы. Структура пирамидальных бизнес-групп сложная, многоуровневая, напоминающая структуру крупных диверсифицированных холдинговых корпораций, и в на-

стоящее время значительная часть бизнес-групп представляет собой именно пирамиды. При этом формальные отношения головной компании и зависимых внутри пирамиды могут регулироваться либо за счет долей в уставном капитале, либо за счет доли владения акциями в случае, если компании являются акционерными обществами [13].

В качестве критерия классификации бизнес-групп можно ввести и их вовлеченность в финансовый сектор. Следует отметить, что значительное количество бизнес-групп стремятся (с различной степенью успеха) диверсифицировать свою деятельность в сферу оказания финансовых, банковских и страховых услуг. Однако, говоря о классификации бизнес-групп по степени вовлеченности в финансовый сектор, следует, в первую очередь, сказать о том, играли ли роль в становлении той или иной бизнес-группы банк или группа банков. Учитывая, что одной из основных причин формирования бизнес-групп, является дефицит капитала (в том числе, свободного капитала в виде наличных средств и кредита), объединение бизнес-групп вокруг банка, либо создание своего банка внутри бизнес-группы является весьма логичным. Классическим примером этого являются японские дзайбацу. В других странах, например в Республике Корея, Сингапуре, бизнес-группы не формировались вокруг финансовых и банковских институтов. При этом некоторым из них удалось создать настолько успешные структуры внутреннего кредитования, страхования и логистики, что сегодня они превратились в самостоятельных региональных и глобальных игроков. Существовали и бизнес-группы, которые в принципе не нуждались в помощи банков и осуществляли кредитование и страхование за счет внешних (Китай, Таиланд – государство) или альтернативных внутренних источников (например, индийские бизнес-группы с их неформальными механизмами кредитования). Необходимость классификации бизнес-групп по их отношению к финансовому сектору связана еще и с тем, что в российской экономической науке широко употребим термин "финансово-промышленная группа (ФПГ)". Во избежание путаницы следует иметь в виду, что не все бизнес-группы являются финансово-промышленными группами.

Существенной характеристикой бизнес-групп является и тип собственника. По типу собственника среди бизнес-групп можно выделить государственные, семейные, дисперсные (с рассеянным собственником). Большинство бизнес-групп сегодня относится ко второму и третьему типу. Самым значительным примером страны, в которой практически все бизнес-группы, по крайней мере, формально контролируются государством является Китай. Однако значительная доля государственных бизнес-групп существовала и в других, странах, где участие государства в экономике традиционно было значительным. Так значительное количество государственных бизнес-групп до 1990-х годов функционировало в Сингапуре, а

также в странах Латинской Америки, пока в ходе массовой приватизации активы крупнейших государственных бизнес-групп не приобрели представители богатых семей. В других же странах с заметным государственным участием в экономике, например, в Республике Корея, было принято решение сделать ставку в экономическом развитии на частный сектор. Поэтому корейские чеболи, хотя и действовали под внимательным контролем и руководством государства, все же преимущественно контролируются частным капиталом.

Семейные бизнес-группы, как правило, управляются либо одной семьей (таковых большинство), либо группой семей (японские дзайбацу, британские торговые компании, большинство современных бизнес-групп Таиланда, Тайваня, японские кейрэцу), либо представителями одной общины или этно-конфессиональной группы. Последний случай типичен для бизнес-групп, основанных потомками выходцев из Китая в странах ЮВА, встречается также среди индийских бизнес-групп. Семейные бизнес-группы, несомненно, могут полнее других использовать такое существенное преимущество бизнес-групп, как "неформальные связи" для решения внутрифирменных и стратегических вопросов. Уровень доверия, доступа к информации в них значительно выше, а значит – снижены внутрифирменные риски. Именно в семейных бизнес-группах чаще всего практикуется "скрытое управление" за счет неэкономических механизмов: авторитета, репутации, влияния, перекрестного представительства в советах директоров. Однако в отсутствие четкого и транспарентного порядка передачи руководства именно семейные бизнес-группы более всего подвержены турбулентностям, связанным с передачей управления от первого поколения к последующим, и это усугубляется еще и этнокультурными особенностями стран, в которых они осуществляют свою деятельность.

Если говорить о бизнес-группах с дисперсной (рассеянной) структурой собственности, то они чаще всего обрываются как переходные от государственной или от семейной формы. В результате целенаправленной политики, либо вследствие кризисов такие бизнес-группы предпринимали попытку привлечь капитал, получить господдержку (в случае с частными бизнес-группами), доступ к технологии (в том числе, за счет иностранного капитала), полностью изменить свою бизнес-стратегию, либо маркетинговую стратегию. Как правило, в группах с дисперсной структурой собственности, существует основной (в терминах фондовых бирж – мажоритарный) собственник, однако известны и такие группы, в которых ни один из собственников не имеет даже 10% большинства. Бизнес-группы с дисперсной собственностью являются привлекательными с точки зрения иностранных институциональных инвесторов и приходящих на местный рынок ТНК, которые нуждаются в надежных местных партнерах с разветвленной географической и отрасле-

вой сетью.

Важнейшим критерием классификации бизнес-групп является степень диверсификации. Известно, насколько экономическая теория не поощряет широкую отраслевую диверсификацию, реальная экономическая эффективность которой невозможно объяснить ни с точки зрения сокращения издержек за счет эффекта масштаба (в марксизме – концентрации производства), ни с точки зрения транзакционных издержек, ни с точки зрения установления надежного контроля над поставщиками комплектующих и дистрибьюторами готовой продукции. Организационная теория полагает, что эффективное управление множеством разнородных предприятий с частично пересекающимися отраслевыми портфелями (что нередко встречается в бизнес-группах) невозможно или провоцирует "рассеяние" (divergence) компетентных управленческих ресурсов, которые можно было бы использовать более эффективно в более узконаправленных отраслях. Р. Чандлер в этой связи говорит об "операциональном перегрузе" – ситуации, когда топ-менеджер в случае широко диверсифицированной корпорации вынужден одновременно решать непосильно широкий круг задач [2,3, 4]. Финансовая экономика добавляет к вышеперечисленному списку еще и "дисконт на диверсификацию", связанный с нежеланием инвесторов диверсифицировать свои портфели за счет корпораций, не имеющих специализации на определенной отрасли (секторе), по которой (которому) можно было бы отслеживать финансовое состояние группы. В результате, единственное, чем могут объяснить все вышеуказанные теории широкую отраслевую диверсификацию, это "личными амбициями предпринимателя или топ-менеджера по построению империи"[5,6, 7, 8, 9, 10, 11, 12].

Тем не менее, большинство бизнес-групп имеют широкую или очень широкую отраслевую диверсификацию и, как представляется, это не случайно. Широкая диверсификация бизнес-групп обусловлена стремлением хеджировать риски, связанные с недоразвитостью рынков ресурсов; узостью спроса; желанием захвата доли формирующегося рынка; с поощрительной или, напротив, ограничительной политикой государства. Так, например, бизнес-группы Таиланда вынуждены были расширяться в связи с узостью платежеспособного спроса; в Республике Корея и Индии – в связи с деятельностью государства; в Чили преобладала диверсификация в сферы, связанные с добычей богатых природных ресурсов страны; расширение бизнес-групп Тайваня было, в первую очередь, связано с необходимостью получения технологии у иностранных (американских и британских компаний). В наиболее успешных бизнес-группах, таким образом, диверсификация является частью бизнес-стратегии, в менее успешных, как правило, носит хаотичный характер.

На наш взгляд, весьма информативным и эвристичным критерием классификации бизнес-групп могут слу-

жить их взаимоотношения с государством. В экономической литературе до сих пор не проводилось деление бизнес-групп по модели их взаимоотношений с государством, несмотря на то, что анализу этих отношений уделяется значительное внимание. Тем не менее, представляется, что система классификации бизнес-групп без учета этого параметра была бы неполной, ведь именно экономическая политика государства влияет на формирование тех особенностей рынка, которые обуславливают появление самих бизнес-групп. Следует также отметить, что долгое время было принято считать, что бизнес-группы искажают условия конкуренции в свою пользу, превращая рынок в олигополию или в монополию. Однако последние экономические исследования бизнес-групп показали, что в кросс-страновом срезе не существует значимой корреляции между деятельностью бизнес-групп и монополизацией рынка. В случае, когда экономика страны не является закрытой (допускаются ТНК) и существуют низкие входные барьеры на рынок, достаточно высокий уровень конкуренции сохраняется. Отсутствие однозначной корреляции подтверждается, в том числе, и тем обстоятельством, в ряде стран списки десяти крупнейших бизнес-групп постоянно меняются в результате конкуренции (например, в Индии и Тайване), в других же странах десятилетиями остаются прежними (например, в ЮАР), что свидетельствует об их монопольном положении.

Мы полагаем, что по модели отношения с государством все бизнес-группы, можно условно разделять на "получавшие преференции" и "конкурировавшие". Тут необходимо отметить, что в рамках каждой отдельно взятой экономики существовали и те бизнес-группы, которые получали значительную поддержку государства и те, которые были вынуждены конкурировать за право получения такой поддержки или вообще бороться с последствиями "ограничительной" государственной политики. Однако если рассматривать отношения государства и бизнес-групп в срезе мировой экономики в целом, то очевидна разница между прагматичной, поддерживающей, политикой и ограничительной политикой государств.

Бизнес-группы некоторых стран получали преференциальное отношение государства, поскольку контролировали значительную долю рынка. В некоторых случаях государство с помощью крупных бизнес-групп даже координирует все бизнес-сообщество. В Мексике, например, в которой на 25 крупнейших бизнес-групп приходится 40% всех продаж, был создан Мексиканский совет бизнесменов, куда входили только руководители крупных бизнес-групп и были намеренно исключены представители обособленных корпораций, среднего бизнеса и ТНК.

В отдельных странах преференции государства крупным бизнес-группам были связаны с общим националистическим подходом к экономическому развитию, который предусматривал, в первую очередь, импортозамещение и ограничение иностранного капитала, что иногда

приносило и негативные результаты. Так, большинство латиноамериканских бизнес-групп после либерализации в 1980-е-1990-е гг. оказалось неконкурентоспособными на фоне пришедших на местные рынки крупнейших мировых ТНК, и во многом это связано с многолетней протекционистской политикой латиноамериканских государств по отношению к местным бизнес-группам, в итоге сделавшей их неконкурентоспособными.

В ряде авторитарных или недемократических режимов государство целенаправленно вступало в неформальные, преференциальные отношения с бизнес-группами, стараясь решить проблемы экономического развития за счет отдельных секторов экономики и получить конкретные выгоды. Однако ряд авторитарных режимов может являть собой пример добросовестного и разумного "преференциального" отношения к бизнес-группам, которые стали стратегическим ресурсом развития. Как правило, диверсификация таких групп зависела от того, какие отрасли правительство страны считало приоритетными, и была более узконаправленной, чем диверсификация прочих бизнес-групп. Например, диверсификация южнокорейских чеболей и сингапурских бизнес-групп практически полностью определялась экспортной ориентацией.

В странах, где бизнес-группам приходилось конкурировать за поддержку государства это было чаще всего вызвано либо резкими колебаниями политического курса правительства (вследствие оппортунизма или частой смены режимов), либо нежеланием правительства, по крайней мере, формально вмешиваться в условия конкуренции. В первом случае бизнес-группы, как правило, имели широкую отраслевую диверсификацию с целью хеджировать риски, связанные с возможными колебаниями экономического курса. Примерами подобного положения дел могут служить бизнес-группы большинства стран ЮВА (Индонезия, Малайзия и Таиланд). Однако наиболее показательными в этом отношении являются индийские бизнес-группы. Несмотря на то, что с момента обретения страной независимости экономический курс руководства был относительно постоянным, политика "промышленного лицензирования" и высокий уровень бюрократизации ("red tape government") обусловили необходимость широкой, несмежной отраслевой диверсификации первой волны индийских бизнес-групп.

Бизнес-группы, как правило, возникают в условиях плохо развитых рыночных институтов, что подразумевает и достаточно сильную роль государства в экономике. Случаев, когда государство не вмешивалось в условия конкуренции между бизнес-группами немного, периоды государственного "неучастия", как правило, сменялись периодами целенаправленной "поощрительной" или "истребительной" политики в отношении бизнес-групп. Однако следует признать, что в таких странах, как послевоенная Япония, Тайвань и даже Индия, а также в большин-

стве развивающихся экономик 1990-х гг. бизнес-группы существовали в условиях конкуренции друг с другом. Это по-разному отразилось на их размерах, организационной структуре и стратегиях.

Следует также понимать, что не только государство оказывало прямое или косвенное влияние на деятельность бизнес-групп, но и бизнес-группы в силу своего значения для национальной экономики оказывали и оказывают значительное влияние на государственную экономическую политику. Кроме того, следует учитывать и тот факт, что политический ресурс бизнес-групп, наряду с прочими, нередко использовался в качестве конкурентного преимущества. Он мог выражаться в формальном (объединение, участие в политических партиях и органах власти) и неформальном (личные связи с властью) видах.

Итак, стратегии бизнес-групп во многом определяются характером их взаимоотношений с государством: умеренная, целенаправленная поддержка в рамках стратегических приоритетов экономического развития усиливает позиции бизнес-групп, делает их диверсификацию более осмысленной и направленной. Волюнтаристская поддержка бизнес-групп, основанная на личной заинтересованности представителей власти, часто прикрываемая популистскими и националистическими лозунгами, как правило, способствует их укрупнению, но при этом ослабляет их конкурентоспособность. Ограничительная же политика в отношении бизнес-групп, с одной стороны, препятствует росту и отвлекает ресурсы на ведение "неэкономической" борьбы, но, с другой, может стать и основой нестандартных бизнес-стратегий.

Подведем некоторые итоги. В силу разнообразия существующих форм бизнес-групп невозможно выделить единого критерия их классификации, но можно говорить о существовании системы различных критериев. Бизнес-группы можно классифицировать по структуре (характеру интеграции), по степени диверсификации, по вовлеченности в финансовый сектор, по типу собственника, по модели взаимоотношения с государством, по механизмам организации и управления. По структуре бизнес-группы делятся на пирамидальные (иерархические) и горизонтальные, среди последних можно выделить альянсы и сети. По степени диверсификации различаются сильно диверсифицированные и слабо диверсифицированные бизнес-группы. По вовлеченности в финансовый сектор бизнес-группы делятся на возникшие вокруг банка, связанные с банковским (финансовым) сектором непосредственно (наподобие финансово-промышленных групп) и использующие альтернативные источники кредитования. По типу собственника имеет смысл выделять государственные, семейные и дисперсные бизнес-группы. По модели взаимоотношения с государством различаются бизнес-группы, получающие государственные преференции и конкурирующие. Выделенные нами критерии классификации позволяют упорядочить существующие представления о бизнес-группах, разобраться во всем их многообразии, а в своей совокупности могут служить основанием для построения их общей классификации. Полученные результаты могут найти применение в теоретических исследованиях процессов диверсификации, при анализе конкретных бизнес-групп и сравнительном анализе различных широко диверсифицированных форм капитала, а также в страновых исследованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Granovetter M. Coase Revisited: Business Groups in Modern Economy. *Industrial and Corporate Change* (Oxford, subscription), 1995. 4/1,93–130
2. Chandler A.D. *Strategy and Structure*. Chapters in *History of American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press, 1962.
3. Chandler A.D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Belknap Press, 1977.
4. Chandler A.D. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press, 1990.
5. Khanna T. Business Groups and Social Welfare in Emerging Markets: Existing Evidence and Unanswered Questions. *European Economic Review*, 2000. 44/4–6,748–61.
6. Khanna T., Palepu K. Why Focused Strategies May Be Wrong For Emerging Markets. *Harvard Business Review*, 1997. 75/4; 41–51.
7. Khanna T., Palepu K. Policy Shocks, Market Intermediaries and Corporate Strategy: The Evolution of Business Groups In Chile and India. *Journal of Economics and Management Strategy*, 1999. 8/2; 271–310.
8. Khanna T., Palepu K. Is Group affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analyses of Diversified Indian Business Groups. *Journal of Finance*, 1999. 55/2:867–91.
9. Khanna T., Yafeh Y. Business Groups and Risk Sharing in the World. *Journal of Business*, 2005. 78/1:301–40.
10. Khanna T., Yafeh Y. Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites. *Journal of Economic Literature*, 2007. 45/2: 331–72.
11. Khanna T., Palepu K. The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long Run Evidence from Chile. *Academy Management Journal*, 2000. 43/3:268–85 (online subscription).
12. Khanna T., Palepu K. The Evolution of Concentrated Ownership in India^ Broad patterns and History Of the Indian Software Industry. in R.Morck (ed.), *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers*. Chicago: University of Chicago Press, 2005. 283–320.
13. *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford: Oxford University Press, 2010 (p. 799).