

Влияние организационных условий на размер предприятия

Н.Б. Гапоненкова

Экономический факультет, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита

Аннотация. В статье рассматривается влияние организационных условий на размер предприятия на примере рыбохозяйственного комплекса, делается вывод о нерациональности разукрупнения предприятий в период приватизации и необходимости процесса интеграции современных предприятий рыбной отрасли.

Abstract. The influence of organization terms on a company size in fishing industry has been considered in the paper. The author has proved that breaking up fishing companies into smaller units during privatization had been irrational. The conclusion about necessity of integration of modern fishing companies has been made.

1. Введение

Приватизация – важнейший элемент экономической политики государства в области преобразования собственности в России в ходе становления рыночных отношений. Процесс изменения собственности в рыбохозяйственном комплексе проводился ускоренными темпами, что было связано с его привлекательностью с точки зрения рыночных возможностей (ликвидность готовой продукции, устойчивые внешнеэкономические связи и т.д.). При этом на второй план отошли стратегические задачи, стоящие перед отраслью, по обеспечению продовольственной безопасности страны и выполнению социальных функций, связанных с градообразующим характером отрасли в ряде регионов. В результате проведенных мер по приватизации, акционированию и демонополизации произошла структурная перестройка промышленных предприятий отрасли – разукрупнение производственных объединений и образование предприятий новых организационно-правовых форм.

Вместе с реорганизацией отношений собственности была ликвидирована и сложившаяся система управления рыбным хозяйством. Одновременно с реорганизацией федерального органа были существенно изменены его функции.

Происшедшие изменения привели к значительному снижению управляемости отраслью. Потеря управляемости в отрасли, в первую очередь, связана с ликвидацией бассейновых и территориальных органов управления, отказом от принципов общественного разделения труда на основе концентрации, комбинирования, специализации, кооперирования и диверсификации производства. Образование конкурентной среды путем дробления крупных рыбопромышленных предприятий на мелкие способствовало, наряду с прочими условиями, формированию теневой экономики и ее криминализации, браконьерству, утечке валюты за границу, уходу от налогообложения и таможенного контроля.

2. Оптимальный размер предприятия в рыбной отрасли и приватизация: организационный подход

В настоящее время рыбохозяйственный комплекс объединяет в себе предприятия и организации различных форм собственности: государственную, частную и смешанную, различных отраслей и подотраслей народного хозяйства (табл. 1) (Романов, 2005).

Таблица 1. Организационно-правовая структура рыбохозяйственного комплекса России, ед.

Вид организации	Госком-рыболовство России	Ассоциация ГКО "Росрыбхоз"	Росрыбкол-хозсоюз	Итого
Федеральные государственные унитарные предприятия и учреждения	142	63	–	205
Государственные унитарные предприятия и учреждения субъектов Федерации	23	42	–	65
Муниципальные унитарные предприятия	38	17	–	55
Хозяйственные общества и товарищества	2777	242	46	3065
Некоммерческие объединения	40	34	12	86
Рыболовецкие колхозы, артели, фермерские хозяйства, с/х предприятия и кооперативы	52	204	179	435
Индивидуальные частные предприятия	210	–	–	210
Прочие	10	–	9	19
Всего	3292	602	246	4140

В 2004 г. в отрасли функционировало 4145 рыбохозяйственных предприятий и организаций. За 1990-2004 гг. их количество увеличилось почти в 3,3 раза.

Несколько более устойчивое положение сохранилось в кооперативно-колхозной системе Росрыбколхозсоюза и Ассоциации ГКО "Росрыбхоз". Кооперативно-колхозная система сохранила и определенную вертикальную систему управления.

Наибольший рост числа организаций (более чем в 9 раз) произошел в сфере производственной деятельности, в основном в добыче и обработке рыбы. Количество пользователей водных биоресурсов увеличилось почти в 11 раз.

На базе государственных предприятий (объединений) и их структурных подразделений в процессе приватизации в системе Госкомрыболовства России создано 341 акционерное общество.

За годы реформирования экономики к 2004 г. из 177 организаций Союза рыболовецких колхозов 40 образовали хозяйственные общества и товарищества; 19 колхозов (11 %) реорганизовались в рыболовецкие артели, остальные не изменили своего статуса.

В системе Росрыбхоза около 200 акционерных обществ и товариществ были созданы на базе государственных предприятий (объединений), 16 рыболовецких колхозов (7,8 % числа колхозов системы) организовали рыболовецкие артели и фермерские хозяйства, остальные рыболовецкие колхозы и сельскохозяйственные кооперативы в процессе реформирования не изменили свой статус.

В 2004 г. число хозяйственных обществ и товариществ, созданных на базе бывших государственных предприятий, составило 14 % общей численности организаций рыбного хозяйства.

Таким образом, институциональные преобразования, разгосударствление собственности, приватизация, развитие предпринимательства привели к значительному увеличению числа хозяйствующих субъектов, действующих на рынках товаров (работ, услуг) рыбного хозяйства, уменьшению доли государственной собственности, что способствовало созданию условий для развития конкуренции.

Вместе с тем, увеличение числа предприятий, которые преобразовались в акционерные общества разного типа, не сопровождалось увеличением ими выпуска продукции и повышением эффективности работы новых собственников (табл. 2) (Романов, 2005).

Организация новых предприятий не привела к ожидаемому росту объемов добычи, развитию прибрежного рыболовства, обновлению флота; не были оправданы прогнозы освоения новых объектов лова.

Таблица 2. Финансовые результаты организаций рыбной промышленности, %

	2000	2001	2002	2003	2004
Рентабельность реализованной продукции	4,1	9,2	4,9	-4,1	3,2
Удельный вес организаций, получивших убыток	48	34,8	52	60,9	51,9

Одной из главных причин наблюдаемого кризисного положения отрасли является нарушение оптимальной структуры и оптимального размера хозяйствующих субъектов в рыбохозяйственном комплексе, что проявляется в недоиспользовании производственных мощностей рыбопромысловых и рыбоперерабатывающих предприятий.

Оптимальная структура и оптимальный размер предприятия является условием его стратегической устойчивости. Этот вывод согласуется с положением А. Богданова об устойчивости (жизнеспособности) организационных форм. Он различал количественную и структурную устойчивость: "Комплекс, охватывающий более значительную сумму элементов, тем самым характеризуется как более устойчивый в прямом количественном смысле. Практически устойчивость комплекса зависит не только от количества, но и от способа сочетания, т.е. характера организационной связи элементов – структурная устойчивость. Структурная устойчивость является относительной, ибо сохранение формы обуславливается подвижным равновесием изменений" (Богданов, 1989).

В соответствии с этим, в плановой советской экономике были сформированы крупные предприятия, для которых, исходя из использования производительных сил, оптимальные размеры предполагались достаточно большого масштаба. Именно эти размеры обеспечивали оптимизацию внутренней производственной функции, а также оптимальное взаимодействие с другими предприятиями различных масштабов. Крупные размеры обеспечивали им устойчивость. Формирование подобных структур характерно для многих стран.

Приватизация значительно понизила уровень интеграции предприятий в российской экономике. Изменение в отношениях собственности резко активизировало перераспределительные мотивы в экономической деятельности вообще и в межкорпоративных связях в частности.

Порядок приватизации предусматривал ревизию структуры крупных промышленных предприятий, объединений, ибо одной из целей разгосударствления объявлялось создание условий для самоструктурирования производства. Между тем, проводимые с начала 90-х годов российские реформы, по

существо, направили хозяйственную систему по пути, ведущему к мелкотоварному производству. Развал крупных производственных и научно-производственных комплексов, технологически и экономически связанных предприятий был инициирован принятым в 1992 г. решением о ликвидации объединений. Он сопровождался образованием заведомо слабых хозяйствующих субъектов. Формировалась мнимая конкурентная среда вследствие роста числа неконкурентоспособных субъектов рынка.

В результате приватизации были нарушены организационные основы крупных производственных комплексов, которые базировались на вертикальной интеграции технологически связанных производств.

По характеру связей сегодня различают вертикальную интеграцию или комбинирование, горизонтальную интеграцию, стратегические альянсы и диверсификацию.

Оптимальный размер предприятия в условиях вертикальной интеграции или комбинирования определяется критерием специализации в рамках всей интегрированной системы. Соответственно, интеграция изменяет параметры оптимального размера, дает возможность его увеличения на основании новой функциональной ориентации. "Оптимальный размер не носит статистического характера. Он зависит от технического прогресса в рамках предприятия, а также от развития специализации производства в связи с ростом масштаба экономии. Причем технический прогресс в рамках предприятия, прежде всего автоматизация производственных процессов, ведет, как правило, к увеличению оптимального размера, а повышение степени специализации предприятия уменьшает минимальный и увеличивает максимальный оптимальные размеры, т.е. расширяет диапазон эффективных размеров" (Никитин, Трофимова, 1982).

Интеграция обеспечивает возможность дальнейшего развития концентрации на уровне отдельного предприятия, открывая резерв специализации. Заводская концентрация имеет возможность развиваться дальше только по пути специализации в рамках установления кооперативных связей между самостоятельными производствами.

В отношении горизонтальной интеграции следует заметить, что здесь речь идет об объединении предприятий, выпускающих однотипную продукцию. Главной целью подобного объединения является увеличение доли на рынке. Соответственно, масштаб будет считаться оптимальным при обеспечении максимального объема выпуска. Если конкретно рассматривать способ горизонтальной интеграции слияния или поглощения, то оптимальным размером предприятия партнера для слияния является равный размер, а для поглощения предпочтительнее более мелкий размер предприятия.

Наряду с явными формами интеграции (такими, как создание совместных предприятий, слияния и поглощения компаний) существуют скрытые ее формы, когда крупные фирмы подчиняют себе формально самостоятельные мелкие и средние фирмы на основе заключения долгосрочных контрактных соглашений. "В целом значительная часть мелких и средних фирм существует лишь благодаря контрактным отношениям с крупными монополиями. Во Франции, например, 40 % мелких и средних предприятий связаны таким образом крупными монополиями. Такая же ситуация и в других странах" (Никологородский, 1997).

Например, в Японии образуются целые группы "свободных" предприятий, связанные с главным производителем долгосрочным контрактом. Вокруг фирмы "Тоёта" формируется группа "Кёхо кай" (букв.: Ассоциация сотрудничества с "Тоётой"), включающая в себя 230 фирм, на которые приходится 60 % всех закупок (Коно, 1987). Американская компания "Дженерал моторс" состоит из собственно компании, 50 дочерних фирм, большого числа зависимых и ассоциированных компаний, а также около 45 тыс. компаний-субподрядчиков, из которых, по крайней мере, 40 % относятся к сфере мелкого бизнеса (Крейзберг, 1974). Эти фирмы добровольно берут на себя часть производственных или коммерческих функций в системе совокупного производства крупной корпорации.

При этом основная компания берёт на себя функцию распределения, используя собственную сбытовую сеть. Например, японская фирма "Тоёта", интегрирует систему сбыта, включающую 320 оптовых фирм с 2600 торговыми точками, продающими только автомобили этой компании. Юридически все эти торговые фирмы независимы, но фактически контролируются отделом сбыта "Тоёты". Всего в этой сети занято 33 тыс. служащих. Сбытовая сеть другой японской фирмы "Ниссан" состоит из 2500 магазинов с 25 тыс. служащих, продающих только автомобили "Ниссан" (Коно, 1987). Число оптовых филиалов промышленных фирм в 1972 г. составило 47 тыс. и на их долю приходилось 36,8 % оптового товарооборота США (Трофимова, 1992). В этом случае также единство цели органически связано со статусно-функциональным распределением функций между предприятиями, в данном случае – производства и сбыта. "Немонополизированные компании, мелкие и средние капиталистические предприятия в условиях господства крупных корпораций и без всяких соглашений, в силу реальных обстоятельств, должны следовать за лидером" (Крейзберг, 1974).

Все эти явления представляются как квазиросст предприятия, т.е. расширение поля оперативного и стратегического реагирования за счет субконтрактации с группой независимых мелких фирм.

Действительно, малые формы производства могут быть эффективными, являясь частью крупного производства, связанного с ним разделением и комбинированием производства, обменом нововведениями. Касаясь непосредственно проблем крупного и мелкого производства в России необходимо отметить, что образование фирм и компаний, аналогичных крупнейшим зарубежным корпорациям, является важнейшей составляющей формирования общенационального рынка производителей товаров и услуг. При этом должна создаваться благоприятная среда для возникновения и успешного функционирования мелкого и среднего бизнеса, имеющего устойчивую нишу при господстве на рынке крупномасштабного, массового производства.

В системе квазиинтеграции крупное и мелкое производство дополняют друг друга. Как отметил А. Маршалл "крупный предприниматель замещает небольшую часть собственного труда и большую долю труда наемных рабочих, трудом мелкого предпринимателя" (Костюк, 1997). Мелкие предприниматели добиваются большей экономии за счет близкого расположения своих мастерских. Они много экономят на бухгалтерских операциях и почти ничего не тратят на громоздкую систему контроля. Крупный предприниматель экономит на масштабах производства. В результате их взаимные преимущества почти уравнивают друг друга. В этом отношении взаимодействие крупного и мелкого производства в рамках квазиинтеграции влияет на оптимизацию размера как главного производителя, так и поддерживающих его производств. В случае обособленного существования потенциальные фирмы-партнеры имели бы иные оптимальные размеры, возможно менее эффективные, нежели в условиях интеграции.

3. Заключение

Сегодня назрела необходимость развития объединений в рыбной промышленности. Поиск новых форм кооперации и актуальность интеграционных процессов обусловлены ростом транзакционных издержек в результате отказа от прямого государственного управления и изменения характера взаимоотношений между предприятиями в ходе экономической реформы. Одной из таких форм объединения небольших предприятий является создание разного рода союзов и ассоциаций.

В целях объединения организаций на отраслевом уровне, координации их деятельности в новых экономических условиях создана Всероссийская ассоциация рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ), в Москве функционирует Ассоциация рыбохозяйственных предприятий внутренних водоемов и аквакультуры (Рыбхозассоциация). Созданы союзы и ассоциации на бассейнах и в регионах, в том числе: Объединение акционерных обществ, предприятий и организаций рыбного хозяйства Дальнего Востока; Союз рыбопромышленников Севера, Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья, Ассоциации рыбопромышленников Камчатки и Сахалина.

Нет никаких сомнений, что такого рода союзы, ассоциации и другие формы объединений будут развиваться по законам рынка независимо от степени государственного вмешательства. Однако, если государство будет стоять в стороне от этого естественного процесса, то до образования современных совершенных форм экономической интеграции предприятий пройдут десятилетия.

Другим направлением могут стать рыбохозяйственные объединения с замкнутым циклом "добыча – обработка – реализация". Создание такой формы является приоритетной для возрождения береговой рыбообработки, приведения в соответствие производственных мощностей добывающих и перерабатывающих предприятий.

Восстановление разрушенных производственно-технологических связей и структурная перестройка производства невозможны без координации деятельности всех звеньев технологической цепочки и привлечения крупных финансовых ресурсов. Соответственно, решение проблемы оптимизации размеров предприятия будет способствовать развитию глубокой и эффективной интеграции производств.

Литература

- Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. М., Прогресс, 301 с., 1989.
- Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М., Прогресс, 383 с., 1987.
- Костюк В.Н. История экономических учений. М., Изд-во "Центр", 224 с., 1997.
- Крейзберг М.М. США: системный подход в управлении. Практика промышленных корпораций. М., Наука, 216 с., 1974.
- Никитин С.М., Трофимова И.Н. Проблемы концентрации и специализации (размер предприятий и структура обрабатывающей промышленности США). США: экономика, политика, идеология, № 2, с.34, 1982.
- Никологородский Д. Изменение форм собственности и структуры промышленных предприятий. Вопросы экономики, № 9, с.23-31, 1997.
- Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход). Мировая экономика и международные отношения, № 9, с.59-69, 1992.
- Романов Е.А. Экономика рыбохозяйственного комплекса. М., Мир, 336 с., 2005.