

А.И. АМОША,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
М.В. ГОРДИЕНКО,
Донецкий национальный технический университет

ФЕНОМЕН НАДФИРМЫ В УГОЛЬНОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

В Украине развито угольное машиностроение. Заводы, специализированные на выпуске горношахтного оборудования, составляют мощный кластер, охватывающий объекты в Донецкой, Луганской и Харьковской областях. Проблема этих машиностроительных предприятий заключается в том, что в прошлые времена они снабжали технику шахты всех бассейнов СССР, теперь же обслуживают в основном отечественную угольную промышленность, которая, пользуясь терминологией М. Портера, находится в завершающей фазе [1, с. 108]. Возможности же экспорта для них существенно ограничены. Поэтому негосударственные заводы с многотысячными коллективами в прямом смысле слова борются за выживание. Это предопределяет актуальность и важность проблемы построения эффективной системы управления в секторе угольного машиностроения.

Сохранение специализированных машиностроительных мощностей в условиях свертывания национальной угольной промышленности не является только украинской проблемой. В той или иной мере с ней столкнулись Германия, Великобритания, Бельгия и Франция, Польша. Германский способ преодоления кризиса в угольном машиностроении выразился в образовании фирмы DBT – Deutshe Bergbau-Technik Gmb (ДБТ) [2], которую можно характеризовать, как "фирму фирм" или "надфирму". Так, в 1995 г. созданная компания приобрела акции трех крупных машиностроительных компаний и стала самой влиятельной и на внутреннем рынке шахтного оборудования, и за рубежом.

В Украине, как и в Германии, в начале XXI века появилась транснациональная торгово-промышленная компания (ТПК) "Укруглемаш", вобравшая в себя, помимо нескольких украинских наиболее крупных заводов по производству горношахтного оборудования (ГШО), и два завода в России.

По Р. Коузу существование фирмы, как таковой, можно объяснить стремлением сокращения издержек по заключению сделок на рынке. В фирме распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов), в пределах фирмы сокращаются затраты

на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость [3].

И в Германии, и в Украине заводы угольного машиностроения были фирмами, реально функционировали на рынке и могли бы продолжать существовать в прежнем качестве, несмотря на смену собственника. Достаточно отметить, что наряду с заводами ТПК "Укруглемаш" сохранились такие самодостаточные акционерные компании, как Ясиноватский машиностроительный завод (ЯМЗ), Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ) и др. Более того, входящие в ТПК заводы не связаны отношениями прямой производственной кооперации, не утратили статус и атрибуты самостоятельных фирм и по сей день.

"Новая институциональная экономика занимается изучением источников, форм и последствий трансакционных издержек. Действительно, если трансакционные издержки ничтожны, организация экономической активности не имеет значения, поскольку любые преимущества одного способа организации, которые он, как кажется, имеет перед другими, будут просто сведены на нет в результате заключения добровольных, не требующих никаких издержек контрактов" [4, с. 233]. Указанное побуждает к поиску корней феномена надфирм в угольном машиностроении Германии и Украины – стран с различной степенью развитости рыночных отношений, экономики, корпоративной культуры, машиностроения, угольной промышленности др. – с позиций неинституционализма, поскольку именно теория экономических организаций органически выросла из приложений идей прав собственности и трансакционных издержек. В этом и состоит задача исследования.

Угледобычу в Рурском и других бассейнах Германии осуществляет акционерная компания ДСК (Deutsche Steinkohle AG) [5], сформировавшаяся на базе концерна "Рурколле" [6]. ДСК входит в структуру концерна RAG AG (РАГ) и вместе с RAG Coal International составляет ее угольный блок [7]. До 2003 г. RAG Coal International владела 16 добывающими пред-

© А.И. Амоша, М.В. Гордиенко, 2007

рительства за пределами Германии, в частности, тринадцать в США, двумя в Австралии и одним в Венесуэле. В 2002 г. на этих предприятиях было добыто 70,6 млн.т, однако после продажи зарубежных активов [8] компания была превращена в "the umbrella for all national and international activities of RAG having to do with coal"¹ [9] – в частности, ей было вменено продвижение германской горной техники на зарубежные рынки.

Если в 1960 г. в Германии действовало 146 шахт, на которых было добыто 142 млн.т товарного угля, то в 2004 г. их количество сократилось до 9, а добыча угля – до 26 млн.т [10]. Естественно, что закрытие шахт повлияло на состояние угольного машиностроения. В период реструктуризации произошли процессы ликвидации мелких предприятий, их слияние, переход в собственность крупных фирм. Так, в 1995 г. концерн RAG организовал фирму ДБТ, которая приобрела акции трех крупных машиностроительных компаний:

- Halbah&Braun Maschintnfabrik Gmbh & Co. (скребковые конвейеры);
- Herman Heimshaidt Maschintnfabrik Gmbh & Co. (механизированные крепи);
- Westfalia Becorit Industrietechnik Gmbh (механизированные крепи и струговые установки).

В настоящее время ДБТ представляет собой объединение целой группы предприятий, расположенных в городах Люнен, Хамм, Вупперталь, имеет представительства в США, Англии, Австралии, Польше, ЮАР и др. странах. Угледобыча в Германии осуществляется при значительных государственных дотациях, которые в 2005 г. составили 3 млрд. евро [11]. Следовательно, концерн RAG, пользуясь государственными субсидиями, приобрел через компанию ДБТ три крупных частных германских машиностроительных компании и тем монополизировал внутренний рынок угольного машиностроения. Одно из условий, которое было поставлено перед ДБТ, - поставка оборудования шахтам концерна по себестоимости, без прибыли. Другими словами, машиностроение, ранее являющееся внесистемным элементом, было интегрировано в систему угледобычи, что позволило снизить собственные издержки угольных предприятий и получить дополнительную прибыль от экспорта оборудования.

Естественная монополия, как известно,

возникает не только в областях, где в интересах государства выгодно иметь, скажем, единые трубопроводные, энергетические или другие сети, железнодорожные магистрали, но и в тех сферах, где монопольное производство и продажа товаров и услуг экономически выгодны государству и населению [12].

В Германии национальная угольная отрасль была превращена сначала в естественную олигополию (по одной крупной компании в каждом угольном бассейне ФРГ), а затем в естественную монополию. Концерн же "Рурколе", пользуясь правом монополиста, принял меры для внедрения монопольного статуса и в секторе угольного машиностроения.

В настоящее время в Германии ДБТ является монополистом по производству забойных крепей, струговых установок и угольных комбайнов, занимает лидирующие позиции в производстве средств шахтного транспорта [13].

В Украине угледобыча являлась естественной государственной монополией, и лишь в начале девяностых годов прошлого века этот порядок был нарушен. Первым негосударственным угольным предприятием стала находящаяся в аренде шахта им. А.Ф. Засядько. На протяжении девяностых годов прошлого века, как было показано в работе [14], произошла картелизация угледобывающих предприятий с частными коксохимическими и металлургическими компаниями и, лишь затем, в собственность украинских метакорпораций перешли шахты "Комсомолец Донбасса", "Красноармейская-Западная №1", компании "Павлоград-уголь" и "Краснодонуголь".

В рамках межотраслевых картелей одним из инструментов контроля метакорпораций (финансово-промышленных групп и сходных с ними структур) над государственными угледобывающими предприятиями служили поставки последним горношахтной техники. В условиях недостатка у шахт финансовых ресурсов для закупки необходимого оборудования, метакорпорации получали возможность устанавливать выгодные для себя отношения, например, бартерные. Это подтолкнуло процессы концентрации капитала в секторе угольного машиностроения. В результате на рынке осталось три главных оператора: торгово-промышленная компания "Укруглемаш", Ясиноватский машиностроительный завод и НКМЗ. В ТПК "Укруглемаш" вошло шесть заводов: ОАО "Донецкгоромаш", ЗАО "Горловский машиностроитель", ОАО "Дружковский машзавод", ОАО Донецкий энергозавод, ОАО "Новгородский машзавод", ОАО "Каменский машзавод (Россия). Эта

¹ "зонтик для всех национальных и международных действий RAG, имеющих отношение к углю".

компания позиционировала себя как "мегапроект украинской промышленности", являясь управленческой структурой, координирующей посредством системы договоров сбыт и финансовые потоки подведомственных ему предприятий [15]. Общая доля производимой предприятиями "Укруглемаша" продукции составляла 70-80% от украинского выпуска. Общая картина производства ГШО показана в табл.1.

Таким образом, можно утверждать, что в Украине произошла концентрация в одних руках угледобычи и угольного машиностроения. И ТПК "Углемаш", реализуя свои конкурентные преимущества, пошла на выпуск техники, традиционно относящейся к номенклатуре других фирм, примером чему может служить производство проходческих комбайнов.

Таблица 1.

Специализация основных заводов–производителей горношахтного оборудования

Наименование завода	Мехкрепи	Индивидуальные крепи	Скреповые конвейеры	Комбайны угольные	Комбайны проходческие	Локомотивы	Вагонетки	Ленточные конвейеры	Вентиляторы	Подъемное оборудование	Насосы	Транспортное оборудование	Обогатительная техника	Бурильная техника	Шахтостроительное оборудование
Дружковский	X					X	X			X		X			
Горловский				X	X										X
Краснолучский								X				X	X		
"Свет шахтера" (г. Харьков)			X												
Новогорловский					X							X	X	X	X
Ясиноватский					X							X	X		
НКМЗ					X			X		X					
"Донецгормаш"								X	X	X	X				

Неоинституциональный подход к рассмотрению проблемы фирмы заключается в переводе ее (проблемы) в плоскость формы контракта. Из трех существующих в понимании О. Уильямсона форм контрактов (классического, неоклассического и "отношенческого") и в Германии, и в Украине построение надфирм мотивировалось смещением контрактных отношений между Покупателем и Продавцом в сторону "отношенческих" контрактов.

Трактую П. Бехренса [16], Р.И. Капельюшников [17] характеризует данную договорную категорию следующим образом. "Отношенческие" (или обязательственные) контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений является решающим фактором. Дискретность отношений, присущая классическому (одноразовость) и неоклассиче-

скому (повторяемость) контрактам, здесь полностью исчезает. Отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами. Иногда договор вообще не оформляется в виде документа, т. е. остается неявным (имплицитным). "Отношенческие" контракты возникают в случае экономической взаимозависимости участников сделки (т. е. в случае прерывания отношений никто из них не сможет найти на рынке эквивалентной замены). Личность участников приобретает здесь решающее значение, договор перестает быть имперсональным. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двустороннего торга (баргена). Нормой, на которую ссылаются стороны, служит, поэтому, не первоначальный контракт, а все отношения в целом".

"Отношенческим" контрактам свойственна специфическая структура управления, как правило, двусторонняя или унитарная. В отношении угольщиков и машиностроителей уместно говорить о тяготении к унитарному управлению, к иерархии. Вертикальная интеграция как подвид "отношенческого" контракта означает, что адаптация к новым условиям может осуществляться в одностороннем порядке, без предварительного согласования с противоположной стороной. Связи между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами², а не рыночными сигналами. Одна из сторон при этом не полностью передает все права пользования на имеющийся у нее ресурс, а делегирует их другой стороне на определенных условиях. "Когда конечные права остаются за первоначальным владельцем, контракт превращается в сложно структурированный документ: в обмен на доход одна из сторон уступает ограниченный набор прав с обязательством подчиняться директивам другой стороны и отказывается, таким образом, от того, чтобы самостоятельно строить свое поведение, ориентируясь постоянно на рыночные цены за услуги, которые она может предоставлять [18, с. 5].

Очевидно, что надфирма, концентрирующая у себя на правах собственности производственные и маркетинговые ресурсы составляющих ее фирм, более приспособлена для "отношенческих" контрактов в монопсонной среде. Да и государственные структуры предпочитают взаимоотношения с одним крупным агентом, чем со многими мелкими, и готовы устанавливать для них определенные преференции. "При распределении ресурсов, – как пишет Р.И. Капелюшников, – режим частной собственности больше тяготеет к рынку, режим государственной собственности – к нерыночным критериям рациионирования, обеспечивающим большую свободу действий тем, кто их устанавливает и применяет" [17]. Данное замечание особенно уместно при наличии распределительной системы предоставления средств господдержки, которых не хватает на всех, украинским шахтам для технического переоснащения.

Исследование эффективности переоснащения шахт механизированными комплексами нового технического уровня [19] приводит к выводу об отсутствии значимого эффекта в угледобыче по сравнению с оборудованием про-

шлого поколения, которое существенно дешевле. Однако инновационные мероприятия выполнялись за счет государственных субсидий. Поэтому вопрос целесообразности размещения того или иного оборудования на той или иной государственной шахте должен решаться не столько в интересах машиностроительных фирм, сколько угледобывающих предприятий. Исходя из этого, система взаимоотношений между поставщиками и потребителями горной техники должна быть усовершенствована, но, пожалуй, не за счет усиления конкуренции. Поскольку в Украине рынок существенно ограничен, а экспорт затруднен, существование отечественных производителей достаточно сложно без концентрации активов и формирования устойчивого долгосрочно планируемого спроса. Это, в свою очередь, требует глубокой координационной политики, основанной на согласии главных операторов рынка. Возможным решением может стать изменение института надфирмы, выработка новой корпоративной миссии этих торгово-промышленных компаний, о чем сказано в статье [20]. Деятельность ТПК, как представляется, не должна ограничиваться только производством и сбытом средств механизации процессов угледобычи, а распространяться на обеспечение наивысших показателей, позволяемых уровнем совершенства оборудования. Компании такого рода должны непосредственно участвовать в разработке инвестиционных проектов по оснащению новых лав, им должна быть присуща лизинговая, инвестиционная, инжиниринговая, сервисная и другая деятельность, а, возможно, и формирования производственных коллективов, эксплуатирующих технику, из числа рабочих и инженерно-технического персонала высокой квалификации.

Таким образом, в работе показано, что феномен надфирмы в угольном машиностроении характерен для условий угольных предприятий-монопсоний, при которых и машиностроителям, и угольщикам выгодны "отношенческие" контракты и унитарные формы управления. Вместе с тем это может привести к снижению эффективности технического переоснащения шахт отрасли. Разрешением проблемы может стать изменение института машиностроительных надфирм через изменение их корпоративной миссии.

Литература.

1. Портер М. Конкуренция. – М., С-Пб., К.: Изд. дом "Вильямс", 2001. – 496 с.

² Уместно вспомнить, что ДБТ было вменено поставлять оборудование на внутренний рынок без прибыли.

2. Антипов И.В., Гордиенко М.В. Практика сохранения сектора угольного машиностроения в условиях сокращения национальной угольной промышленности // Вісник Донецького університету. Серія В "Економіка і право". – 2006. – № 1. – Т 1. – С. 68-72.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М. Дело Ltd, "Catallaxy", 1993. – 192 с.
4. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. — N. Y. : Free Press, 1985.
5. Deutsche Steinkohle AG. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа <http://www.deutsche-steinkohle.de>.
6. Иванов П.Н. Угольная промышленность Германии // Уголь Украины. – 1995. – № 9. – С. 45-48.
- RAG Aktiengesellschaft. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа <http://www.rag.de/indexe.htm>.
8. Процесс превращения имущества концерна "РАГ" идет успешно // Глюкауф. – 2004. – №1. – С. 2.
9. RAG Coal International is a fully-owned subsidiary of RAG Aktiengesellschaft based in Essen, Germany. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа –http://www.rag-coalinter.de/index_e.shtml
10. Platzek und Semrau. 50 Jahre Statistik der Kohlenwirtschaft e.V //Gluekauf. – 2004. – N 3. – P. 123.
11. Правительство ФРГ выделит средства для поддержки национальной угольной отрасли // ИА "Альянс Медиа". – 20.05.2004. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа –<http://vneshmarket.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=123039>
12. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
13. Buyer's Guide Mining Equipment/VDMA Bergbaumashinen. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа <http://www.vdma.org/mining>.
14. Аптекарь С.С., Череватський Д.Ю. Міжгалузеві промислові картелі вугільної генези // Схід. – 2005. – №3(69). – С. 24-27.
15. Ермоленко В. Угольное машиностроение Украины: в ожидании реформы углепрома // Энергетическая политика Украины. – 2005. – №12. – С. 66-68.
16. Behrens P. The firm as a complex institution // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1985. – v. 141. – № 1.
17. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные идеи, круг проблем. М. : ИМЭМО РАН, 1991. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа www.libertarium.ru/libertarium/l_libprorty_titul/?PRIN_T_VIEW=1
18. Chueng S. N. S. The contractual nature of the firm. // Journal of Law and Economics. – 1983. – v. 26. – № 1.
19. Гордиенко М.В. Об эффективности переоснащения шахт механизированными комплексами // Геотехнологии и управление производством XXI века. – Донецк : ДонНТУ. – 2006. – С. 158-163.
20. Гордиенко М.В. О корпоративной миссии компаний угольного машиностроения // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. – Донецк : ИЭП НАН Украины. – С. 342-350.

Статья поступила в редакцию 28.12.2006

А.А. ПИЛИПЕНКО, к.е.н., доцент,
Харківський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ДИНАМІКА ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасні умови структурно-інноваційної трансформації національної економіки призвели до необхідності більш пильного вивчення питань, пов'язаних з розглядом стратегічних аспектів функціонування й розвитку суб'єктів господарювання. Водночас поява новітніх інформаційних і комунікаційних технологій актуалізувала впровадження кластерних та інтеграційних механізмів економічного розвитку,

що дозволяють здобувати синергетичні ефекти від стратегічної взаємодії багатопрофільних підприємств. Разом з тим слід наголосити як на відсутності загальноприйнятого тлумачення поняття кластеру, так і на недостатній проробленості питань створення дієвої системи управління, встановлення границь та організації взає-

© А.А. Пилипенко, 2007