Г.В. Горланов,
Н.Г. Деханова

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ КОНЦЕНТРАЦИИ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА

ГОРЛАНОВ Геннадий Васильевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и государственного регулирования рыночного хозяйства РАГС (e-mail: gorlanov@nm.ru);

ДЕХАНОВА Наталья Геннадьевна – кандидат социологических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления социологического факультета МГУ им. Ломоносова (e-mail: gorlanov@nm.ru)

Аннотация. *Исследуется историческая динамика концентрации и централизации капитала в контексте неоинституциональной теории права собственности. Основной акцент делается, с одной стороны, на полноте перераспределяемой в процессе централизации капитала доли правомочий собственника взаимодействующих экономических агентов, а с другой – на временном аспекте проблемы, поскольку изначально эти правомочия передавались на постоянной, а в настоящее время – во все возрастающей мере на ограниченной временными параметрами основе.*

Ключевые слова: *теория права собственности, концентрация капитала, правовой статус взаимодействующих сторон, стратегические альянсы бизнеса, государственно-частное партнерство.*

Исходным в неоинституциональной теории права собственности является положение, в соответствии с которым не ресурс сам по себе является собственностью. *Пучок, или доля, прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность*[1]. Такая трактовка содержания отношений собственности открывает, на наш взгляд, качественно новые возможности исследования закономерностей развития капиталистической экономики в целом и интерпретации новых тенденций и форм концентрации и централизации капитала в контексте развития частной собственности и ее взаимодействия с публичной собственностью в частности.

Как известно, концентрация и централизация капитала являются закономерностью развития капиталистической рыночной экономики. Общеиз-

[1] *Demsetz, H.* Toward a Theory of Property Rights / American Economic Review. – 1967.–V. 57.– № 2.– P.17 ; The Economics of Property Rights / ed. By E. Furudoth and S. Pejovich . – Cambridge, 1974.

вестна крылатая фраза К. Маркса о том, что «мир до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы до таких размеров, что они могли бы справиться с постройкой железной дороги. Напротив, централизация посредством акционерных обществ осуществила это в один миг»[1].

Дальнейшая централизация капитала акционерных обществ осуществлялась за счет их слияния или поглощения одних другими с соответствующей утратой экономической и юридической самостоятельности поглощаемых хозяйственных структур. *При этом и в первом и во втором случаях слияние капиталов не ограничивалось временными параметрами.*

Характерные для новейшей истории слияния в организационно-правовой форме картелей, синдикатов, конгломератов, концернов и холдингов осуществлялись с утратой лишь известной части экономической суверенности и сохранением юридической самостоятельности взаимодействующих хозяйствующих субъектов.

Временные параметры, как правило, также не были предметом соглашений взаимодействующих сторон. Таковым предметом были их правомочия, а точнее, их сужения. Однако лишь их определенная часть (в известной мере право пользования и право управления), как правило, на постоянной основе переходила к данной корпоративной структуре.

Разумеется, количественно и качественно область частичного поглощения правомочий отдельных фирм, сохраняющих свою юридическую самостоятельность, каждой из корпоративных структур (конгломератов, концернов, холдингов и т. п.) будет различаться. Однако концептуально важным является то обстоятельство, что в любом случае их правомочия сужаются за счет их поглощения данной корпоративной структурой. Причем такое положение вещей носит не временный, а постоянный характер.

Итак, если акционерная форма слияния, централизации капитала сопровождалась и сопровождается поныне утратой не только экономической, но и правовой суверенности прежних собственников, то корпоративные слияния, не затрагивая правового статуса взаимодействующих сторон, сопряжены с утратой известной части пучка правомочий собственности.

Вместе с тем характерной чертой обеих отмеченных форм централизации капитала является то, что данные слияния и поглощения осуществляются на постоянной основе, т. е. не ограничены временными параметрами.

Ограниченная временными параметрами централизация капитала взаимодействующих экономических агентов стала характерной чертой развития процесса во второй половине минувшего столетия.

Такого рода слияния находят свое воплощение в феномене *стратегических альянсов бизнеса*. Как отмечает Р. Барр, характерным феноменом производственных структур в современной экономике является тенденция

[1] *Маркс,К, Энгельс, Ф.* Соч. – Т. 23.– С. 642.

к объединению путем соглашения между предприятиями, которые, однако, сохраняют свою юридическую и экономическую независимость[11]. В первую очередь эта тенденция выступает как логическое следствие развития крупных предприятий. Вместо того чтобы вступать в жесточайшую конкуренцию, исход которой рискует оказаться фатальным в результате резкого падения цен из-за перепроизводства, крупные предприятия предпочитают чаще всего объединяться, заключать между собой соглашения и вступать в союзы. В некоторых случаях крупная фирма может предпочесть стратегии уничтожения соперников стратегию согласия.

Во вторую очередь тенденция к объединению может быть объяснена стремлением существующих фирм, часто малых и средних, уберечь себя от конкуренции со стороны новых фирм; они довольствуются умеренными прибылями и договариваются между собой о таком уровне цен, который позволял бы менее преуспевающим производителям поддерживать свою деятельность.

В современных условиях синергетические связи между независимыми хозяйствующими субъектами принимают форму стратегических альянсов (партнерств), сетей, кластеров и иных им подобных самоорганизующихся структур как малого и среднего, так и крупного бизнеса.

Стратегический альянс (*Strategic Alliance)* – соглашение о партнерстве двух или более независимых фирм, в котором ресурсы, способности и стержневые компетенции фирм объединяются для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний в целях достижения наилучшего результата.

В современной динамичной экономике стратегические альянсы позволяют бизнесу создать конкурентное преимущество за счет доступа к ресурсам и способностям партнера, таким, как рынки, технологии, капиталы и люди. Они позволяют всем взаимодействующим сторонам синергично увеличить свои ресурсы и способности и за счет этого расти и расширяться быстрее и эффективнее. Быстрорастущие фирмы особенно активно полагаются на стратегические альянсы, чтобы расширить свои технические и операционные ресурсы. В результате они экономят время и скачком увеличивают продуктивность, поскольку не должны создавать новые компетенции с нуля. Таким образом, они могут концентрироваться на инновациях и своем стержневом бизнесе. Многие быстрорастущие инновационные фирмы используют стратегические альянсы, чтобы получить возможность пользоваться более сильными каналами маркетинга и продаж или репутацией бренда более крупного и хорошо известного игрока. Более традиционные бизнесы предпочитают создавать альянсы с целью географического расширения, снижения себестоимости, улучшения производства и создания других синергий в цепочке создания ценности.

[1] См.: *Барр, Р.* Политическая экономия: В 2-х тт. – Т.1. – М.: Международные отношения, 1995. – С. 396 – 397.

На наш взгляд, с позиций логики неоинституциональной теории права собственности, в соответствии с которой не ресурс сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по его использованию, феномен стратегического альянса может быть интерпретирован как ограниченная временными рамками форма слияния оговоренной части ресурсного потенциала партнеров (а точнее, правомочий по его использованию) для совместного решения задач, связанных с корпоративной миссией каждого из них.

Как уже отмечалось выше, в рамках стратегического альянса компании объединяют усилия, сохраняя при этом свою хозяйственную и юридическую самостоятельность. Это сотрудничество между фирмами, позволяющее опереться на сильные стороны участников, причем ни у кого нет желания или возможности захватить уникальные преимущества партнера. В отличие от тактических сделок, альянсы позволяют участникам решать стратегические задачи, укрепляя их конкурентные преимущества. Они предполагают развитую систему управления совместными ресурсами и межфирменными связями. Участники получают более полную информацию друг о друге и об исполнении контрактов, межфирменные коммуникации достаточно прозрачны. В итоге значительно возрастает роль неформальных факторов, прежде всего, взаимного доверия[1].

При этом, как правило, выделяются следующие основные формы стратегического партнерства[2]:

1) финансовые альянсы с участием капитала (наиболее сильная форма). Они предполагают тесное техническое и коммерческое сотрудничество на уровне исследований и разработок продукции, формирования совместных маркетинговых и сбытовых стратегий;

2) доступ к новым технологиям и ноу-хау;

3) поддержка новых производителей в развивающихся странах с целью формирования рынков сбыта технологий, технологического оборудования и комплектующих;

4) соглашения крупных производителей о кооперации для овладения определенными сегментами на привлекательных рынках с высоким уровнем конкуренции, а также для сокращения издержек выпуска продукции небольшими партиями;

5) кооперация ведущих производителей для совместного проникновения на сложные рынки третьих стран;

6) специальные соглашения для обеспечения рентабельности совместного производства дорогостоящих серий. Это касается относительно небольших секторов рынков сбыта различных моделей грузовых и специаль-

---

[1] См.: *Бобина, М.* Стратегические альянсы в глобальной экономике // МЭиМО. – 2001. – № 11. – С.106.

[2] См.: *Урманов, И.* Стратегические связи как новая модель организации производства //МЭиМО. – 2000. – № 3. – С. 25.

ных автомобилей, автофургонов, полноприводных автомобилей и миниавтобусов;

7) объединение крупнейших компаний – прямых конкурентов для разработки крупномасштабных дорогостоящих научно-технических программ, особенно тех, которые поддерживаются из государственного бюджета. Это, прежде всего программы, направленные на решение проблем защиты окружающей среды, развития инфраструктуры и т. д. В подобных случаях компании не подпадают под действие антимонопольного законодательства. Такое сотрудничество не выходит за четко обозначенные рамки конкретного проекта.

Стратегические альянсы такого рода бурно развиваются с 80-х гг. как в США и Японии, так и в странах ЕС. Примером стратегического альянса являются совместные исследования «большой тройки» («Ford», «General Motors» «Chrysler») в таких областях, как применение пластмасс в автомобилестроении и конструирование аккумуляторов для электромобилей[1].

При этом кооперация в одних сферах не исключает конкуренции между теми же фирмами в других областях. Так, «Сони» и «Майкрософт» пытаются завоевать позиции на рынке бытовой электроники, управляемой компьютерами, и вынуждены опираться при этом на нововведения, разработанные конкурентом. «Майкрософт» возглавляет группу фирм, конкурирующих с «Сони» и с ее партнерами при установлении стандартов программного обеспечения для бытовой техники. В то же время обе компании соединяют усилия в создании нового варианта телефона, который может загружать информацию с Интернета[2].

Отмеченное направление бизнес-взаимодействия через ограниченное временными рамками своеобразное слияние ресурсов и правомочий по их использованию достаточно успешно развивается внутри частного сектора национальной и мировой экономики. Вместе с тем в последние десятилетия оно все активнее распространяется на всю целостность национальной экономики, включая не только ее частный, но и публичный сектор. Последнее находит свое выражение в феномене государственно-частного партнерства.

В специальной литературе *государственно-частное партнерство* (ГЧП), как правило, рассматривается как совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

При этом отмечается, что среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодей-

---

[1] См.: *Урманов, И.* Синергетические связи как новая модель организации производства // МЭиМО. – 2000. – № 3. – С. 24 – 26.

[2] См.: *Бобина, М.* Стратегические альянсы в глобальной экономике // МЭиМО.– 2001. – № 11. – С.106.

ствие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т. д.

В числе базовых признаков государственно-частных партнёрств в узкой (экономической) трактовке называются:

сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;

взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе;

взаимодействие сторон имеет равноправный характер;

ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность;

в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон;

финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определенных пропорциях.

Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов.

Организационно-экономическая сторона ГЧП удачно, на наш взгляд, зафиксирована В. Ворнавским. «В современном понимании ГЧП – *это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом* в целях реализации национальных и международных масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации»[1].

В данном контексте государственно-частное партнерство, по нашему мнению, следует рассматривать как форму слияния, консолидации ресурсов, правомочий по их использованию частно-предпринимательских и публичных структур на основе достижения консенсуса их интересов в целях реализации бизнес-проектов, осуществление которых в автономном режиме каждой из взаимодействующих сторон затруднительно или является в сложившейся (существующей) экономической и социально-политической ситуации попросту невозможно.

В современной мировой практике государственно-частное партнерство реализуется в следующих формах.

1. *Контракты публичных и частных структур* на выполнение работ, оказание общественных услуг и на поставку продукции для государственных и муниципальных нужд. Эта задача в большинстве случаев решается

[1] *Варнавский, В.* Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления.– *Курсив наш.– Г.Г.,Н.Д.*/ http://www.strana-oz.ru/

как за рубежом, так и в современной России с помощью государственных и муниципальных заказов – приобретения необходимых материальных и интеллектуальных ресурсов на рынках товаров, работ и услуг на конкурсной основе с соблюдением принципов экономии, эффективности, открытости, ответственности путем заключения государственных контрактов.

2. *Арендные отношения,* которые имеют место в связи с передачей во временное владение и пользование частному сектору за определенную плату различных природных и имущественных объектов (зданий, сооружений, производственного оборудования), находящихся в государственной собственности.

3. *Финансовая аренда (лизинг).* В данном контексте – вид финансовых услуг, связанных с формой приобретения частно-предпринимательскими структурами основных фондов, находящихся в государственной собственности. Предметом договора может быть любое движимое и недвижимое имущество, относимое к основным средствам, которое может использоваться для предпринимательской деятельности, а также имущественные права.

Срок договора финансового лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может без дополнительной оплаты перейти в собственность лизингополучателя. Тем самым по существу является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования в целях приобретения объекта лизинга. Традиционные договора аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить государственное или муниципальное имущество.

4. *Смешанные государственно-частные предприятия.* В переходной экономике России наиболее распространенной формой государственно-частного партнерства были и остаются смешанные (совместные) государственно-частные предприятия, возникшие в результате приватизации государственных унитарных предприятий посредством их акционирования. В качестве акционеров в них выступают органы государства и частные инвесторы. Мировая практика знает и другой путь создания совместного предприятия – долевое участие взаимодействующих сторон в его создании, функционировании и развитии.

5. *Соглашения о разделе продукции*. Как справедливо замечает М. Дерябина, эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом напоминает традиционную концессию, но тем не менее отлична от нее. Различия заключаются прежде всего в разной конфигурации отношений собственности между государством и частным партнером. Если в концессиях концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру

государства принадлежит только ее часть. Условия и порядок раздела продукции между государством и инвестором определяются в специальном соглашении. В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтедобычи.

6. *Концессии.* Под концессией (от лат. *concessio* – разрешение, уступка) понимается уступка государством на определенный срок своих имущественных прав и прав на отдельные виды хозяйственной деятельности негосударственным компаниям на определенных условиях. По своему экономическому содержанию концессия отражает отношения между государством и частным капиталом по поводу управления государственной собственностью на основе частной инициативы в рамках договорных отношений, а также форму деятельности, основанную на временном использовании государственной собственности негосударственным субъектом этой собственности[1]. Эта специфическая форма отношений между государством и частным партнером распространяется все шире *при осуществлении крупных капиталоемких проектов*.

Отечественные и зарубежные источники, как правило, выделяют следующий ряд характерных признаков концессии[2]:

ее предметом всегда является государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;

одним из субъектов концессионного соглашения выступает государство или муниципалитет (в лице соответствующих органов исполнительной власти);

цель концессии – удовлетворение общественных нужд и потребностей;

концессия всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);

опирается на возвратность предмета соглашения, который предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении.

Таким образом, концессии – это наиболее развитая, перспективная и комплексная форма партнерских отношений государства и бизнеса.

Во-первых, в отличие от контрактных, арендных и иных отношений, концессионные отношения носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности.

Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий.

---

[1] См.: *Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б.* Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006.

[2] См.: *Варнавский, В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005; *Шарингер, Л.* Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. – 2004.– № 2.

В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов.

В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею[1].

Заключая краткую характеристику форм ГЧП, приходим к обобщающему выводу о том, что, как и в случае со стратегическими альянсами внутри частного сектора национальной и мировой экономики, в данной ситуации мы имеем дело с образованием ограниченных временными рамками альянсов, но уже представленных не только ее частным, но и публичным сектором. И в том и в другом случаях мы сталкиваемся с общей закономерностью слияния экономических ресурсов и правомочий по их использованию в обусловленных контрактом временных рамках в целях достижения синергетического эффекта на основе консенсуса интересов взаимодействующих сторон.

Контракт фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. Тем самым он ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения принимаются ими добровольно.

С экономических и правовых позиций контракт есть форма связи, форма институциализации отношений между хозяйствующими субъектами. Любой контракт как таковой объединяет взаимодействующие стороны. Он есть временная форма существования ограничения правомочий взаимодействующих сторон, которые снимаются лишь в случае разрыва контракта или его выполнения (реализации), форма существования некой ограниченной временными параметрами целостности, на основе своеобразного слияния производственных ресурсов и правомочий по их использованию, поскольку они в определенный временной период могут быть задействованы лишь на выполнение данного контракта, товаропроизводителем (в частности, при заключении *контрактов публичных и частных структур* на выполнение работ, оказание общественных услуг и на поставку продукции для государственных и муниципальных нужд) и определенной части финансовых ресурсов публичных структур, которые также имеют целевое назначение и, следовательно, правомочия этих структур по поводу их использования также ограничены. Таким образом, имеет место ограничение правомочий каждого из взаимодействующих субъектов, их взаимное наложение и слияние в секторах (областях наложения) правомочий.

Эти временные ограничения касаются вполне конкретных частичных правомочий собственника ресурсов, к примеру: *права управления*, т.е. ре-

[1] См.: *Варнавский, В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005; *Шарингер, Л.* Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. – 2004.– № 2.

шения, как и каким образом объект собственности (ресурс) может быть использован, а также возможность «впускать» в очерченную зону взаимодействия других агентов. (Количественно определенные производственные мощности, с одной стороны, и финансовые ресурсы – с другой могут быть задействованы только для реализации данного контракта. Однако возможно привлечение на основе субконтракта производственных мощностей других агентов в первом случае и привлечение не только собственных, но и заемных средств во втором).

Право пользования, которое, как известно, не связано жестко с правом на отчуждение ресурса. Однако в его рамках также имеет место право на переуступку тех или иных собственнических правомочий другим лицам. Тем самым правомочия владельца по субъектной адресности пользования также ограничиваются.

* * *

Выявленные в контексте неоинституциональной теории права собственности современные тенденции концентрации и централизации капитала позволяют сделать следующие выводы.

1. Концентрация и централизация капитала как закономерность развития капиталистической экономики изначально была связана с консолидацией всего пучка правомочий собственности (формирование акционерных обществ, их слияния и поглощения, связанные с обладанием титулом собственности), а затем определенной части этих правомочий, но с сохранением статуса юридического лица (корпоративные структуры холдингового и им подобного типа). Такого рода централизация капитала осуществлялась и продолжает осуществляться поныне на постоянной основе и, так или иначе, затрагивает правовой статус взаимодействующих сторон.

2. Наиболее характерной тенденцией централизации капитала на рубеже тысячелетий является появление и доминирование качественно нового субъекта централизации капитала в лице стратегических альянсов бизнес-взаимодействия, осуществляющих свою деятельность на обусловленной контрактом временной период с сохранением правового статуса взаимодействующих сторон, но с взаимном ограничением их правомочий как собственников.

3. Феномен стратегических альянсов, в качестве которых выступают не только бизнес-партнеры частного сектора экономики, но и фактически большинство форм государственно-частного партнерства может быть интерпретирован как ограниченная временными рамками форма слияния оговоренной части ресурсного потенциала партнеров (а точнее, – правомочий по его использованию) для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов в целях достижения наилучших результатов, связанных с миссией каждого из них.

4. Стратегические альянсы бизнеса, государственно-частное партнерство являют собой новое качество развития отношений собственности, заключающееся во взаимной передаче на временной основе определенной части своих правомочий партнеру.

5. Государственно-частное партнерство есть форма слияния частно-предпринимательских и государственных ресурсов, правомочий по их использованию в целях реализации крупных инвестиционных проектов. В данном контексте концессионные соглашения следует рассматривать не только как форму частичной приватизации, но и частичной национализации.

Список литературы

Барр, Р. Политическая экономия: В 2-х тт. – Т.1. – М.: Международные отношения, 1995.

Бобина, М. Стратегические альянсы в глобальной экономике. // МЭиМО. – 2001. – №11.

Урманов И. Стратегические связи как новая модель организации производства. //МЭиМО. – 2000. – № 3.

Demsetz, H. Toward a Theory of Property Rights. American Economic Review. – 1967. – V.57/– № 2.

© Горланов Г.В., Деханова Н.Г., 2011