онных потоков (предприятия электрической и почтовой связи) между всеми элементами экономической системы. Тем самым они во многом способствуют формированию функций и структуры экономической системы.

В условиях переходной экономики России роль ЕМ в экономической системе сводится к выполнению следующих основных функций: производство жизненно важной для общества продукции; системообразующая и интегративная функция; стабилизирующая (дестабилизирующая) функция.

Уникальная роль естественных монополий в экономической жизни современной России необходимо должна иметь своим следствием гораздо более значительное место, отводимое проблемам ЕМ, их регулирования в теории переходной экономики в отличие от традиционного, отводимого данной проблематике в Экономикс, где рассматриваются в основном стационарные рыночные экономики.

Метакорпорации: международные аспекты и их влияние на российскую экономику

Сенчило В.Л.
Самарский Государственный Аэрокосмический Университет, Самара, Россия

Важнейшим фактором, определяющим развитие мировой экономики в наши дни, является глобализация мирового хозяйства. Процесс глобализации затрагивает не только уровень межгосударственных отношений, но и все уровни экономики.

Одним из явлений, тесно связанных с глобализацией, является транснационализация – становление крупных международных корпораций и банков, осуществляющих свою деятельность по всему миру. С началом процесса глобализации связана качественно новая эпоха в развитии международного предпринимательства, когда на первое место выходят транснациональные компании и транснациональные банки (ТНК и ТНБ). Безусловно, сами эти корпорации возникли значительно раньше, но лишь сегодня возникает специфическая транснациональная экономика, представляющая собой своеобразную “мировую шахматную доску”, на которой соперничают ведущие международные компании. Конкуренция этих компаний нередко является более острой, чем на национальном уровне, используются принципиально иные методы конкурентной борьбы. ТНК превращаются в самостоятельную силу, учитывать влияние которой вынуждены и национальные правительства – в ряде случаев международные компании превращаются в своеобразный “полюс власти” в мировой экономике.

При анализе транснациональной экономики нельзя, однако, не учитывать два ее аспекта: во-первых, идет активная конкурентная борьба между ведущими компаниями, во-вторых, формируется целая система взаимосвязей между ними. Формируются многочисленные стратегические альянсы между ТНК разных стран и многонациональные компании (МНК), международные не только по размаху деятельности, но и по составу капитала. В связи с этим возникает необходимость подробного анализа взаимосвязей между ведущими корпорациями мира и принципов их взаимодействия. Поэтому целесообразно использовать понятие “метакорпорации”, а также рассмотреть их характерные особенности.

Развитие предприятий, их взаимодействие и конкуренция в рыночной экономике объективно ведут к необходимости объединения отдельных предприятий. В то же время нередко компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями. В связи с этим возникает принципиально новый вид компаний – точнее говоря, речь идет уже не об отдельных предприятиях, а об объединениях юридических лиц. До сих пор не существует общепринятого термина для обозначения подобных объединений – в литературе используются понятия: “интегрированная корпоративная структура”, “связанно-диверсифицированная система”, “интергломерат”, “интегрированная бизнес-группа”, а также “метакорпорация”.

Классификация метакорпораций представляет собой особую проблему. Выделяется целый ряд критериев классификации. Для целей организационного управления наиболее важным является деление метакорпораций на холдинговые (т.е. основанные на акционерном способе контроля и отношениях собственности) и нехолдинговые (взаимоотношения внутри которых регулируются специальными соглашениями). В общем виде можно утверждать, что холдинговая компания – это юридическое лицо, осуществляющее тем или иным образом контроль над рядом других юридических лиц. Контроль в холдинговой компании основан на владении акциями дочерних и зависимых предприятий. В то же время возможны и иные формы участия в капитале дочерних компаний. Большинство метакорпораций сегодня использует именно холдинговую форму контроля – например, концерны и конгломераты. Объединения банков и промышленных предприятий (финансово-промышленные группы) также нередко оформлены в виде холдингов, хотя используются и иные механизмы контроля. Акционерная форма контроля также реализуется двояко: как иерархическая структура, т.е. контроль холдинга над дочерними предприятиями, и как так называемая этархия, т.е. система перекрестного владения акциями. Нехолдинговые метакорпорации основаны преимущественно на неакционерных формах контроля – соглашениях, личных униях и др. К этой группе относятся, например, консорциумы, стратегические альянсы (национальные и международные), виртуальные корпорации.

Нехолдинговые метакорпорации можно также разделить на две группы: объединения, основанные на концентрации контроля над ресурсами и услугами, и объединения, в рамках которых осуществляется добровольная централизация властных полномочий (договорные метакорпорации). Именно договорной характер носили первые интегрированные корпоративные структуры – картели, синдикаты. Рассмотренная классификация во многом является условной, т.к., как правило, холдинговый контроль дополняется системой договоров, и, наоборот, неакционерные объе-

динения перерастают в холдинговые. ТНК и финансово-промышленные группы сочетают обе формы контроля.

Тесная интеграция отдельных метакорпораций между собой порождает их все более и более крупные объединения, между которыми также возникают взаимосвязи. Нередко одна компания входит одновременно в несколько метакорпораций. Сегодня, таким образом, речь идет о формировании некоторой более общей структуры – мировой системы метакорпораций (МСМ). В связи с этим возникает необходимость более подробного анализа структуры и элементов этой системы.

Во-первых, можно выделить несколько уровней системы метакорпораций: многонациональные и транснациональные корпорации и банки и международные стратегические альянсы; национальные метакорпорации и их альянсы; отдельные компании и филиалы. С правовой точки зрения, МСМ представляет собой совокупность множества юридических лиц, связанных между собой описанными выше механизмами. В то же время в каждой стране формируется собственная система метакорпораций, основанная на национальном законодательстве; ее элементами являются в Великобритании и США – холдинги, в ФРГ – концерны, в Японии – сюданы и кейрэцу, в России – финансово-промышленные группы и холдинги и т.д. Своеобразными связующими звеньями между национальными системами метакорпораций становятся транснациональные и многонациональные корпорации, а также международные стратегические альянсы. Элементы одной ТНК – дочерние и ассоциированные фирмы, совместные предприятия – могут входить в различные национальные системы метакорпораций.

При анализе МСМ также возникает необходимость рассмотрения структуры системы. Она может быть охарактеризована как ингрессивная – “волновая”. В отличие от отдельных метакорпораций, связанных более или менее централизованно единым управлением, в МСМ существует множество центров влияния. В рамках МСМ наблюдаются так называемые “волны слияний”, т.е. периоды относительной децентрализации сменяются периодами сближения. Последнее и позволяет охарактеризовать систему как ингрессивную. В любой метакорпорации и во всей МСМ можно выделить некоторые “мозговые центры” – поскольку их число весьма велико, МСМ является полицентричной. Связи между элементами системы метакорпораций можно разделить на иерархические (древовидные) (например, так называемая (N+1) звенная структура), сетевые и циклические. Однако вся система метакорпораций в целом является сетевой, поскольку невозможно выделить единый центр МСМ или даже какое бы то ни было незначительное их число.

Еще одним аспектом МСМ является складывающийся в метакорпорациях внутренний рынок. Сегодня им контролируется значительная часть мировой торговли товарами и услугами. Помимо этого, возникают внутренний рынок человеческих ресурсов, внутренний рынок проектов и технологий. Ценообразование на них отлично от свободного – в основном используются трансфертные цены. Рынки регулируются руководством метакорпорации, но нельзя утверждать, что конкуренции на них не существует. Наоборот, конкуренция сохраняется, даже приобретая новые черты. Повышается значение внутреннего предпринимательства. В то же время для моделирования внутреннего рынка не пригодны большинство из использующихся сегодня макро- и микроэкономических моделей. Поскольку масштабы внутренних рынков все время возрастают, их анализ также становится весьма важной проблемой.

Самостоятельную проблему образует правовое регулирование МСМ. Возникает необходимость в создании специфических правовых форм, которые позволили бы МСМ функционировать в мировом хозяйстве. Некоторые прообразы этих форм – “европейские компании” в ЕС, транснациональные и межгосударственные финансово-промышленные группы в СНГ – уже появляются, но их развитие остается делом времени. Законодательство должно быть приспособлено для регулирования деятельности глобальных компаний с учетом размаха их деятельности. В противном случае государственный контроль за этими корпорациями станет практически невозможным.

В связи с этим возникает вопрос о месте и роли российских метакорпораций в МСМ. Действительно, сегодня в России уже возникли крупные интегрированные корпоративные структуры (примером которых могут служить “Газпром”, “ЛУКойл” и “ЮКОС”), способные войти в мировую систему метакорпораций. В то же время их взаимодействие с МСМ представляет собой самостоятельную проблему. Так, вхождение компаний в МСМ означает переход определенной доли их акций под контроль зарубежных инвесторов. Однако подобная ситуация, особенно в случае стратегически важных компаний, могла бы, по мнению ряда экспертов, стать угрозой национальной экономической безопасности. В то же время потребность России в инвестициях является сегодня одной из важнейших проблем, поэтому далеко не всегда приобретение акций и прямые иностранные инвестиции в российские компании являются угрозой. В условиях постоянных “конфликтов собственности” любые иностранные вложения в российские метакорпорации и даже соглашения с ними становятся практически невозможными. В то же время невозможно отрицать нецелесообразность передачи некоторых предприятий АПК и ВПК иностранным инвесторам. В целом нельзя отрицать того, что российские метакорпорации сегодня слабее западных. Государство также не способно оказать им существенную поддержку.

МСМ предъявляет новые требования к квалификации российского менеджмента. Управление предприятием должно учитывать его взаимосвязь с МСМ, необходимость соответствовать принятым в ней международным стандартам. Это, в свою очередь, повышает требования к квалификации российских менеджеров. Помимо этого, должна быть перестроена и работа предприятий. Как известно, важным элементом конкурентоспособности в мировой экономике и МСМ является сотрудничество метакорпораций в рамках международных стратегических альянсов. В связи с этим возрастает значение поиска партнеров российских компаний за рубежом. Возможным на-

правлением стало бы сотрудничество между метакорпорациями России и СНГ, однако налаживание отношений между компаниями затруднено политическими и правовыми аспектами.

На основе приведенного выше анализа возможно выделить некоторые характерные черты МСМ:

1. МСМ охватывает компании практически всех государств и состоит из ряда уровней.
2. МСМ по архитектуре является ингрессивной и сетевой.
3. МСМ с правовой точки зрения представляет собой совокупность юридических лиц, связанных между собой системами перекрестного участия, договоров и личных уний.
4. МСМ включает в себя ряд центров, а также компании, находящиеся на периферии.
5. В МСМ формируется специфическая рыночная среда (интерные, т.е. внутренние рынки) и особая корпоративная этика.

Формирование МСМ – объективный процесс, обусловленный глобализацией, транснационализацией и международной экономической интеграцией, поэтому остановить процесс вхождения российских компаний в МСМ не возможно. В то же время регулирование данного процесса и изучение сущности и организации МСМ является одной из важнейших задач экономической науки и государственной политики.

Формирование эффективной стратегии образовательного учреждения

Столяров А.С., Столяров С.П.
Бизнес-Колледж, Орехово-Зуево

Образовательные учреждения (ОУ) не ставят перед собой цели получения прибыли. Стратегический менеджмент в таких бесприбыльных или некоммерческих организациях имеет много общих черт с управлением коммерческими структурами, однако, имеется и ряд важных отличий.

Стратегическое управление в ОУ достаточно сложно и требует не меньших интеллектуальных и творческих усилий, чем управление фирмой. Под контролем руководителя ОУ могут находиться средства, сопоставимые с активами крупных корпораций, которые предназначены для решения социальных и гуманитарных задач. Однако управление этими средствами и ресурсами, как правило, очень ограничено в силу обстоятельств:

- более жесткой регламентации работы управленцев ОУ со стороны государства;
- значительно большая открытость ОУ для общественного и государственного контроля;
- большая зависимость от меняющихся требований и предпочтений стейкхолдеров, часто руководствующихся противоположными интересами.

В современных развитых обществах, так же как и в России, наблюдается устойчивый рост влияния ОУ на формирование общественного мнения и принятие важнейших государственных решений. Многократно возросли сложность и масштабы деятельности организаций образовательного сектора. Их деятельность все больше проникает в процессы управления всеми отраслями народного, хозяйства. Все более интенсивным становится обмен управленцами высшего звена, когда руководители вузов назначаются на ответственные государственные должности (экс-ректор РУДН Филиппов В.М. – министр образования), а должностные лица возглавляют известные образовательные организации (вице-премьер Шохин А.Н. – президент ВШЭ; член Совета директоров ЮКОС Невзлин Л.М. – ректор РГГУ). Отсюда следует возрастающий интерес исследователей к проблемам разработки стратегий развития ОУ.

Определенные трудности для непосредственного переноса методов стратегического планирования и управления, систем принятия решений и механизмов контроля, полученных на основании исследования корпораций, на ОУ можно преодолеть, рассмотрев различия между ними с точки зрения оценки эффективности.

Поскольку проблема оценки эффективности ОУ состоит в измерении объема предоставляемых услуг на выходе, что сделать численно очень сложно, внимание смещается к измерению и контролю издержек на входе.

П. Роби и К. Сейлз предложили список критериев, ориентируясь главным образом на коммерческие организации. Часть предложенных ими критериев вполне применима к оценке эффективности некоммерческих организаций:

- качество управления;
- способность к нововведениям;
- способность к привлечению, развитию высококачественных человеческих ресурсов;
- ответственность перед обществом и окружающей средой;

Однако для УЗ с учетом их специфики необходимо разрабатывать свой собственный набор критериев оценки эффективности. Основой для решения этой задачи может служить выделение четырех подходов к разработке критериев: целевого, процессуального, ресурсного и подхода позиций групп поддержки.

Особого внимания заслуживает анализ эффективности стратегий многоуровневых образовательных комплексов. Образовательный комплекс, состоящий из интегрированных в его состав образовательных учреждений различного уровня, направленности и ведомственной принадлежности, способен реализовать многие возможности, недоступные другим образовательным структурам. В случае создания образовательных комплексов наблюдается так называемый синергический эффект, при котором слияние материальных, интеллектуальных и других ресурсов образовательных учреждений превышает результаты, получаемые организациями отдельно друг от друга.

К возможностям, вызывающим синергический эффект комплекса образовательных учреждений можно отнести:

- осуществление вертикальной интеграции профильных учебных заведений;