Московский технический университет связи и информатики

Курсовая работа

по дисциплине: «Экономическая теория»

Тема: «Организационно-хозяйственные ассоциативные формы

предприятий. Финансово промышленные группы.»

Выполнила: ст. гр. 4ЭУ 0802

И.М. Червонова

Проверила:

Гришанова Е.М.

Москва

2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение …………………………………………………………………………….3

1. Теоретические основы создания ассоциативных форм хозяйствования …….5

1.1. Причины объединения субъектов рыночной экономики ………..............5

1.2. Основные виды объединений и правовые основы их деятельности …....9

1.3. Особенности развития ассоциативных форм хозяйствования в

современной России ……………………………………………………………15

2. Финансово-промышленные группы – их характеристика, сущность .............20

2.1. Сущность и функции ФПГ…………………………………………………20

2.2. Виды финансово-промышленных групп …………………………………23

3. Особенности развития и функционирования ФПГ в России ..........................27

3.1. Законодательная база деятельности ФПГ в России ..................................27

3.2. Анализ деятельности ФПГ и их региональное развитие...........................28

3.3. Основные направления совершенствования деятельности ФПГ в

России ...................................................................................................................35

Заключение ………………………………………………………………………...41

Список литературы ………………………………………………………………..43

Приложения…………………………………………………………………………45

ВВЕДЕНИЕ

Важнейшим фактором развития рыночной экономики субъектов Российской Федерации является использование прогрессивных интеграционных процессов путем развития, в частности, корпоративных форм экономической организации производства. Это обусловлено наличием в регионах и муниципальных образованиях значительных потенциальных резервов, производственных площадей, природных ресурсов и квалифицированных кадров, которые в настоящее время не используются.

Современные организации представляют собой сложные социально-экономические и производственно-технические системы, функционирующие в стремительно меняющейся окружающей среде, которая является постоянным источником новых возможностей и угроз, создающих сложную, неоднородную и трудно предсказуемую обстановку. Именно в таких условиях перестают работать устоявшиеся, прекрасно зарекомендовавшие себя в прошлом правила, методы и технологии, и возникает необходимость поиска новых подходов и теорий, а также способов интеграционного взаимодействия.

Трансформация производственно-хозяйственного комплекса Российской Федерации, начавшаяся в 90-е годы, продолжается и в настоящее время. Россия стремится адаптировать производственно-хозяйственный комплекс к рыночным условиям хозяйствования путем формирования новых корпоративных структур. Именно этим объясняется появление многообразных высокоинтегрированных структур в российской экономике с различными формами интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Финансово-промышленные группы Российской Федерации как высокоинтегрированные структуры, выступают организационной формой взаимодействия промышленного, банковского, торгового и страхового капиталов. Опыт их функционирования свидетельствует об острой необходимости совершенствования финансово-кредитного механизма ФПГ.

В связи с этим актуальными являются вопросы эффективности деятельности ассоциативных форм хозяйствования, реструктурирования производственных и управленческих систем.

Вопросы развития и функционирования интегрированных структур в рыночной экономике достаточно широко представлены в экономической литературе. Значительный вклад в создание теоретических и методологических основ определения деятельности ассоциативных структур внесли П. Джоскоу, Дж. Стаки, А. Стрикленд, Ж. Тироль, А. Томпсон, О. Уильямсон, О. Харт и др. В нашей стране научный интерес к исследуемой проблеме проявили такие ученые-экономисты, как Н. X. Атаян, С. Б. Авдашева, С. Губанов, В. Е. Дементьев, В. А. Крюков, Б. 3. Мильнер, А. Г. Мовсесян, И. А. Храброва, И. С. Шиткина.

Цель курсовой работы – раскрытие теоретических основ деятельности ассоциативных форм хозяйствования, и в частности, финансово-хозяйственных групп (ФПГ), в экономике России.

Для реализации обозначенной цели в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- представлены основные виды ассоциативных форм хозяйствования и их характеристика;

- отмечены правовые нормы образования объединений;

- представлен анализ эффективности работы объединений;

- дана характеристика развития корпоративных форм объединений в условиях современной России.

Теоретической основой написания курсовой работы явились труды отечественных и зарубежных ученых в области организационных форм хозяйствования в условиях рыночной экономики.

1. Теоретические основы создания ассоциативных форм хозяйствования

1.1. Причины объединения субъектов рыночной экономики

В мировой экономике на протяжении последнего столетия происходит постоянный поиск эффективных организационных форм различных корпоративных объединений. Проведенный анализ этих форм показал, что в мировой практике уже сложились разнообразные типы интеграции фирм, компаний, предприятий и организаций. Они различаются в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в корпоративные объединения предприятий и организаций и т.д.

К наиболее часто встречаемым формам можно отнести стратегические альянсы, консорциумы, картели, синдикаты, пулы, ассоциации, конгломераты, тресты, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и т.п.

Организационные формы корпоративных объединений, значительно различающиеся по степени интеграции их участников, развивались исторически от концернов и семейных групп до стратегических альянсов. Следует отметить, что вновь возникающие организационные формы не вытесняют предшествующие типы интеграции компаний и фирм, а дополняют их.

Происходит постоянное расширение многообразия организационных форм, способствующих к более гибкой и своевременной адаптации к внутренним и международным условиям рынков. Безусловно, что границы между всеми этими формами достаточно расплывчаты и разными специалистами они трактуются порой довольно неоднозначно. Кроме того, на практике довольно часто встречаются структуры не оформленные как концерн, холдинг, ФПГ или другое объединение, но являющиеся таковыми.

Одной из наиболее примечательных черт современных форм организации бизнеса является создание и функционирование групп фирм, компаний, предприятий и организаций, имеющих определенную внутреннюю структуру.

Сегодня слияние национальных предприятий становится если не доминирующим, то весьма значительным фактором их рыночной активности, выступает одной из масштабных форм интеграции предприятий с целью концентрации производства и капитала. При этом используются две основные формы роста и расширения масштабов производства и капитала: концентрация, основанная на накоплении и расширенном воспроизводстве.

На современном этапе важной предпосылкой развития интеграционных процессов в промышленном производстве является их межнациональный характер,распространение сферы производственной и коммерческой деятельности на зарубежье страны. Отличительной чертой такой интеграции является прежде всего то, что она охватывает огромное число производственных и сбытовых дочерних компаний и филиалов в широком круге стран с целью проникновения на национальные рынки

Вторая особенность происходящих интеграционных процессов заключается в больших размерах внутрифирменного обмена продукцией между материнскими и дочерними фирмами. Эти отношения выходят за национальные границы и распространяются на область международных экономических отношений. Таким образом, в настоящее время развитие интегрированных процессов прямо связано с экономической и политической жизнью других стран.

Политическое и экономическое значение транснациональных образований столь велико, что в обозримом периоде времени они будут одним из важных факторов усиления воздействия промышленно развитых стран на многие регионы. Отсюда вытекает очевидный вывод, что забота о превращении ведущих отечественных корпоративных объединений в транснациональные становится осознанной целью внешней политики государств, которые стремятся к усилению своего влияния в международном масштабе.

Анализ объективных предпосылок развития интеграционных процессов в промышленном производстве, показывает, что несмотря на всю их сложность, болезненность и противоречивость, необходимость обстоятельного изучения их влияния на народнохозяйственные показатели, ведущая роль крупного интегрированного бизнеса в обеспечении экономического роста и индустриального развития страны вполне объективна. Ключевой вопрос эффективности интеграционного взаимодействия – это достижение синергетического эффекта.

К более конкретным обстоятельствам, предопределяющим актуальность развития интеграционных процессов, можно отнести:

- острую потребность в создании новой системы инвестирования промышленности;

- формирование интегрированных структур*,* способных к саморазвитию в условиях рынка:

- возрастание финансовых активов коммерческих банков и торговых фирм, являющихся потенциальными инвесторами промышленности;

- серьезный структурный и финансово–инвестиционный кризис промышленности, особенно в сфере НИОКР и высоких технологий;

- необходимость укрепления уже сложившихся технологических и кооперационных связей по производству конкурентоспособной продукции, а также их развитие на общепринятой в мировой практике основе;

- сложность и недостаток опыта самостоятельного выхода отечественных предприятий на внешние рынки.

Сегодня объективные устойчивые тенденции современной индустриально–развитой экономики находят отражение в слиянии на основе интеграции финансового капитала с промышленным. Необходимость решения возникших проблем управляемости, финансирования, связанные, прежде всего, с неплатежеспособностью потребителей продукции большинства отраслей, снижающейся инвестиционной активностью, более чем скромным бюджетным финансированием, недостатком оборотных средств, обусловленных фактической направленностью на дезинтеграцию крупных промышленных комплексов, вызвали к жизни процесс финансово–промышленной интеграции, слияния промышленного капитала с финансовым на новых взаимовыгодных началах.

Интеграционные тенденции в экономике обусловлены факторами стратегического характера. Это, прежде всего, сложность самостоятельного выхода предприятий на внешние рынки, экономическая целесообразность кооперации в их изучении, организация сбыта продукции на этих рынках. Кроме того, облегчается быстрое освоение производства комплексного оборудования, без чего трудно конкурировать с зарубежными поставщиками. Становится возможным проведение в смежных производствах согласованной технической и инвестиционной политики. Снижается риск, связанный с капиталовложениями, разработкой и производством новой продукции. Расширяются возможности маневрирования ресурсами, финансирования длительных производственных и исследовательских циклов. Ускоряется достижение стратегического партнерства с известными иностранными фирмами. Всеми этими обстоятельствами определяется заинтересованность предприятий в развитии интеграционных процессов и создании на этой основе интегрированных корпоративных структур.

С точки зрения государственной экономической политики, развитие интеграционных процессов в промышленном производстве отвечает решению следующих задач: преодолевается чрезмерная хаотичность экономического развития, ему придается большая ориентация на национальные экономические интересы; возрастает эффективность использования наличной производственной базы; намечается выход из инвестиционного кризиса в промышленности: происходят структурные сдвиги в производстве, обеспечивающие реализацию имеющихся сравнительных преимуществ отечественной экономики и формирование ее перспективных секторов; улучшается использование научно–технического персонала; реальной становится демонополизация экономики, поскольку создание крупных отечественных интегрированных корпоративных структур позволяет активизировать рыночные механизма за счет конкурирующего импорта без чрезмерных потерь для экономического потенциала страны; повышается эффективность реализации государственных программ закупок товаров для государственных нужд.

1.2. Основные виды объединений и правовые основы их деятельности

В условиях трансформации экономики, освоения рыночных методов возрастает роль ассоциативных форм деятельности интегрированных структур управления предприятиями. Предприятия входят в вертикальные структуры (корпоративные группы) или ассоциативные горизонтальные образования.

В мировой практике имеются разнообразные типы интеграции компаний, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений, между их участниками, степени самостоятельности – это концерны, консорциумы, картели, синдикаты, ассоциации, холдинги, финансово-промышленные группы и т.д.[12].

Как свидетельствует мировой и отечественный опыт ведения хозяйства при становлении рыночной экономики предприятия и другие первичные субъекты ведения хозяйства могут создавать разные по принципам и целям *добровольные объединения*:

*• ассоциации* – самая простая форма договорного объединения предприятий (фирм, компаний, организаций) с целью постоянной координации хозяйственной деятельности. Ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность любого из ее участников (членов);

*• корпорации* — договорные объединения субъектов ведения хозяйства на основе интеграции их научно-технических, производственных и коммерческих интересов, с делегированием отдельных полномочий для централизованной регуляции деятельности каждого из участников;

*• консорциумы* — временные уставные объединения промышленного и банковского капитала для достижения общей цели (например осуществление общего большого хозяйственного проекта). Участниками консорциума могут быть государственные и частные фирмы, а также отдельные государства (например Международный консорциум спутниковой связи);

*• концерны* — форма уставных объединений предприятий (фирм), которая характеризуется единством собственности и контроля; объединение происходит чаще всего по принципу диверсификации, когда один концерн интегрирует предприятия (фирмы) разных отраслей экономики (промышленность, транспорт, торговля, научные организации, банки, страховое дело). После создания концерна субъекты ведения хозяйства теряют свою самостоятельность, подчиняясь мощным финансовым структурам. При современных условиях значительно расширяется сеть международных концернов;

*• картели* — договорное объединение предприятий (фирм) преимущественно одной отрасли для осуществления совместной коммерческой деятельности – регуляции сбыта изготовленной продукции;

*• синдикаты* — организационная форма существования разновидности картельного соглашения, которое предусматривает реализацию продукции участников через создаваемый общий орган сбыта или сбытовую сеть одного из участников объединения. Так же может осуществляться закупка сырья для всех участников синдиката. Такая форма объединения предприятий является характерной для отраслей с массовым производством однородной продукции;

*• тресты* — монополистическое объединение предприятий, которые раньше принадлежали разным предпринимателям, в единственный производственно-хозяйственный комплекс. При этом предприятия полностью теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, поскольку интегрируются все направления их деятельности;

*• холдинги* (холдинговые компании) — специфическая организационная форма объединения капиталов: интегрированное общество, которое непосредственно не занимается производственной деятельностью, а использует свои средства для приобретения контрольных пакетов акций других предприятий, которые являются участниками концерна или другого добровольного объединения. Благодаря этому холдинговая компания осуществляет контроль за деятельностью таких предприятий. Объединяемые в холдинге субъекты имеют юридическую и хозяйственную самостоятельность. Однако право решения основных вопросов их деятельности принадлежит холдинговой компании;

*• финансовые группы* — объединение юридически и экономически самостоятельных предприятий (фирм) разных отраслей народного хозяйства. В отличие от концерна во главе финансовых групп становятся один или несколько банков, которые распоряжаются капиталом предприятий (фирм, компаний), входящих в состав финансовой группы, координируют все сферы их деятельности.

В настоящее время основными формами добровольных объединений предприятий (фирм, организаций) все больше становятся *концерны, корпорации и финансовые* (промышленно-финансовые) *группы*.

Надо отметить, что могут создаваться и функционировать два типа объединений предприятий и организаций (интеграционных образований): 1) добровольные; 2) институционные.

*Добровольные объединения* образуются вследствие того, что предприятия (организации, фирмы) на добровольных началах объединяют свою научно-техническую, производственную, коммерческую и другие виды деятельности.

Кроме того, наряду с добровольными создаются и функционируют так называемые *институциональные объединения,* деятельность которых инициируется в директивном порядке министерствами (ведомствами). К таким принадлежат производственные, научно-производственные (научно-технические), производственно-торговые и другие подобные объединения (комплексы, центры), которые интегрируют стадии создания (проектирования), продуцирования, реализации и послепродажного сервисного обслуживания изделий длительного использования.

Одним из распространенных видов добровольного объединения в является корпорация. Необходимо остановится более подробно на данной форме объединения предприятий. Корпорация – объединение производственных, проектных, торгово-сбытовых, финансовых предприятий и организаций для совместной хозяйственной деятельности, уменьшения возможного риска при осуществлении капиталоемких направлений промышленной и коммерческой деятельности за счет концентрации капитала, централизации функций обеспечения ресурсами, сбыта продукции, овладения новыми рынками, реализации более экономически целесообразной стратегии развития входящих в корпорацию хозяйственных единиц. Структура современных корпораций имеет разнообразные виды и формы организационного построения, различающиеся уровнями и масштабами кооперации, концентрации, централизации различных видов хозяйственной деятельности, самостоятельности входящих в них хозяйственных единиц. Объединение ресурсов происходит таким образом, что у участников корпорации возникают принципиально новые, более высокие возможности реализации определенных функций хозяйственной деятельности, улучшения рыночных позиций, снижения удельных затрат на единицу продукции, снижения цен, обновления продукции, технологии и оборудования, получения дополнительной прибыли за счет координации усилий, проведения единой стратегической политики. Объединение предприятий может происходить по интересам, для совместного выполнения важнейших работ (например, в сфере строительства, крупных проектов, заказов), ограничения конкуренции, лучшей координации по объемам выпуска, ценам и сбыту продукции, по закупкам ресурсов, для повышения эффективности финансового управления путем накопления свободных денежных средств, в сфере производства и в сфере ссудного капитала. Различия между формами объединения имеются в отношениях собственности (разные собственники или одно юридическое лицо) и в степени самостоятельности по разным функциям управления [12].

В современных экономических условиях можно наблюдать достаточно резвую тенденцию к объединению больших игроков - крупных компаний, предприятий, обществ, капиталов на соответствующих рынках с целью ведения совместной хозяйственной деятельности или ее координации. Этого требуют естественные законы рынка. И не удивительно, ведь ведение хозяйства в таких объединениях имеет ряд преимуществ перед ведением бизнеса самостоятельно, поскольку позволяет субъектам ведения хозяйства действовать согласованно в интересах друг друга, достигая больших преимуществ и прибылей, ведя справедливую конкуренцию.

Ввиду значимости объединений предприятий для экономики страны, Государственная Дума закрепила в Гражданском кодексе Российской Федерации отдельную главу, посвященную этому вопросу, пытаясь дополнить содержание соответствующих правил, которые содержались в Законе РФ «О предприятиях в Российской Федерации» и некоторых других нормативных актах., что именно понимает законодатель под объединениями предприятий, и какие их виды могут образовываться на территории Российской Федерации [13].

Под объединениями предприятий Гражданский Кодекс понимает хозяйственную организацию, образованную в составе двух или больше предприятий с целью координации их производственной, научной и другой деятельности для решения общих экономических и социальных заданий. Следовательно, главным признаком объединения предприятий является то, что оно является хозяйственной организацией – юридическим лицом.

Создать такое объединение должны иметь право предприятия любой формы собственности на добровольных началах или по решению Правительства Российской Федерации, других министерств, органов местного самоуправления. Законодатель позволяет юридическим лицам, созданным по законодательству иностранных государств, входить в объединения предприятий России, так как и предприятиям России входить в объединения, образованные в иностранных государствах.

Гражданский кодекс Российской Федерации все объединения предприятий группирует по организационно-правовым формам, к которым относятся (но не исключительно) ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны, промышленно-финансовые группы, ассоциируемые предприятия, холдинговые компании. К тому же кодекс вводит такое новое понятие как объединение интересов предприятий и предлагает такими объединениями считать союзы, ассоциации предприятий и тому подобное.

Важно остановиться на имущественном вопросе объединений предприятий. Гражданский Кодекс определяет, что хозяйственное объединение становится обладателем лишь части имущества своих участников (членов), добровольно переданной в его собственность, никаких прав на другое имущество участников оно не приобретает [5]. Следовательно, право собственности хозяйственного объединения основывается на принадлежности имущества, добровольно переданного юридическому лицу его учредителями - другими юридическими лицами для совместной, хозяйственной деятельности. Субъектами этого права являются хозяйственные объединения, добровольно созданные  другими  юридическими лицами для совместной, хозяйственной деятельности.  С этой точки зрения не является субъектом права  собственности  консорциум  как  временное объединение различных юридических лиц для достижения общей цели.

Объектами права собственности хозяйственного объединения является имущество, добровольно переданное ему предприятиями и организациями, а также приобретенное в результате хозяйственной деятельности и по иным основаниям, не запрещенных законом. Собственностью хозяйственного объединения является также имущество созданных им предприятий. Эти предприятия не вправе выйти из состава объединения без его согласия.

За счет имущества учредителей, ставшего собственностью хозяйственного объединения, и полученных им доходов объединение может не только приобретать имущество, но и создавать новые организации с правами юридического лица. Имущество таких организаций находится у них на праве полного хозяйственного ведения, а собственником является хозяйственное объединение как единое юридическое лицо.

Правомочия собственника, включая отчуждение принадлежащего имущества, хозяйственное объединение осуществляет в соответствии с его уставом. В случае прекращения деятельности хозяйственного объединения его имущество, оставшееся после расчетов с кредиторами, распределяется между входившими в него предприятиями и организациями в соответствии с учредительными документами.

1.3. Особенности развития ассоциативных форм хозяйствования в современной России

В 1999-2007 гг. в системе корпоративного управления произошли существенные трансформационные процессы и тенденции. Прежде всего, в количественном плане можно говорить о значительном абсолютном увеличении числа сделок в сфере слияния и поглощения (табл. 1).

Эта внутрироссийская тенденция вполне соответствует общемировой практике, когда волне слияний и поглощений традиционно сопутствуют стадии экономического роста. Вместе с тем указанные процессы происходят в России на фоне спада слияний и поглощений в странах Запада.

Как видно из табл.1, по сравнению с 1999 г. общая стоимость сделок в 2007 г. увеличилась в 7 раз. Общее количество сделок., по сравнению с 1999 г. возросло почти в 4 раза. С 2002 по 2007 гг. средняя стоимость сделки слияния и поглощения в России выросло на 47% – с 17 до 25 млн. долларов США. Почти 2/3 сделок относится к внутрироссийским. В 1999 гг. число поглощений российских компаний иностранными в 3 раза превышало обратный процесс, а по объему сделок превышение увеличилось в 23 раза.

Таблица1 - Завершение сделок по слияниям и поглощениям в России в 1999-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1999 | | 2001 | | 2004 | | 2007 | |
| Объем, млн. долл. | Число сделок | Объем, млн. долл. | Число сделок | Объем, млн. долл. | Число сделок | Объем, млн. долл. | Число сделок |
| Внуртироссийские слияния и поглощения | 1203,8 | 75 | 1899,3 | 199 | 2578,9 | 217 | 6668 | 308 |
| Поглощение российских компаний иностранными | 167,2 | 33 | 1318,6 | 43 | 1825,8 | 41 | 2455 | 53 |
| Поглощение иностранных компаний российскими | 6,9 | 11 | 463,6 | 25 | 504,4 | 33 | 975 | 45 |
| Всего слияний и поглощений | 1377,9 | 119 | 3681,5 | 267 | 4909,1 | 291 | 10098 | 406 |

В 2007 г. оба этих показателя стали близки: число поглощений российских компаний иностранными уже лишь в 1,2 раза превышало обратный процесс, а по объему сделок превышение оказалось в 2,5 раза. С точки зрения международной экспансии, основными направлениями российских инвестиций традиционно выступают страны СНГ и Центральной и Восточной Европы (42 и 21% общего объема внешних инвестиций в 2007 г., соответственно).

В отраслевом плане доля сделок с предприятиями нефте- и газодобычи и добычи других полезных ископаемых составила в 2007 г. 63% в общем объеме сделок по слияниям и поглощениям, притом, что мировое значение добывающего сектора – менее 5% (табл. 2).

Таблица 2 - Отраслевая структура сделок и поглощений в 1999-2003 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль экономики | Россия | | | | | Мир в целом |
| 1999 | 2002 | 2004 | 2006 | 2007 | 2007 |
| Добывающий сектор | 53 | 4 | 49 | 25 | 63 | 5 |
| Промышленное  производство | 1 | 55 | 6 | 34 | 14 | 8 |
| Телекоммуникации | 2 | 14 | 9 | 7 | 11 | 12 |
| Транспорт | 0 | 0 | 4 | 1 | 4 | 4 |
| Коммунальные услуги | 27 | 1 | 0 | 3 | 2 | 5 |
| Пищевая, легкая, деревообрабатывающая промышленность | 4 | 15 | 2 | 10 | 2 | 4 |
| Финансы и страхование | 0 | 0 | 2 | 4 | 2 | 21 |
| Химия и фармацевтика | 4 | 5 | 20 | 1 | 1 | 12 |
| СМИ | 0 | 2 | 0 | 14 | 0 | 5 |
| Другие | 9 | 5 | 8 | 1 | 2 | 25 |
| Всего | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Тем не менее, абсолютные величины объемов сделок выросли на 40% в промышленном производстве и более чем на 100% в секторах телекоммуникаций, транспорта и коммунальных услуг. Высокоразвитые в мире сектора финансов и страхования, недвижимости, химии и фармацевтики и СМИ в России остаются малопривлекательными для инвесторов. Доля сделок по слияниям и поглощениям в этих секторах в России составляет около 3%, тогда как в мире – около 42% общего объема.

По данным МАП России, в 2007 г. наибольшая активность в данной сфере отмечена в отраслях топливно-энергетического комплекса транспорта, связи и жилищно-коммунального хозяйства, а также на рынках нефти, нефтепродуктов и угля (47,1 % ходатайств). В базовых отраслях промышленности и строительства данная тенденция характерна для машиностроения и оборонно-промышленного комплекса (35%), а также черной металлургии (26%). По АПК, лесному, химическому и природно-ресурсному комплексам более 2/3 рассмотренных в 2007 г. ходатайств приходилось на агропромышлен­ный комплекс.

В 2000-2007 гг. все более очевидна дальнейшая трансформация ряда крупнейших российских групп: от многоотраслевых холдингов и конгломератов к более управляемым и структурированным формам корпоративных групп.

В наибольшей степени это характерно для тех групп, ядро которых сформировалось еще в 90-х – начале 2000-х годов и которые уже прошли стадию первичной реорганизации в разных формах – продажа непрофильных активов, выделение специализированных субхолдингов, оптимизация систем управления, достижение определенного уровня прозрачности и публичности.

В этой связи необходимо принять во внимание некоторые особенности создания крупных корпоративных групп в России в контексте процессов интеграции. Формально с точки зрения корпоративных групп представлены как конгломератные, так и вертикальные, и горизонтальные виды объединений.

Вертикальная интеграция наиболее характерна для отраслей со значительным числом технологических переделов и позволяет максимизировать совокупный доход группы за счет контроля над всей цепочкой, производящей добавленную стоимость. Ее очевидное преимущество в России связано, в том числе с перераспределением собственности. Для российских групп, условно называемых вертикально-интегрированными, в современных условиях более корректно говорить о смешанных формах интеграции, объединяющих вертикальную и конгломератную форму.

Что касается горизонтальной интеграции, то среди преимуществ такого объединения необходимо отметить экономию издержек производства и сбыта, сокращение налоговых выплат. Среди типичных примеров – некоторые машиностроительные, кондитерские холдинги, пивоваренные компании. Европейская подшипниковая корпорации и другие. Ее перспективы в российской экономике обусловлены, прежде всего, текущим уровнем концентрации капитала в конкретных отраслях.

Растущая интеграция финансовых рынков – глобальный фактор конвергенции систем управления предприятием. В условиях глобализации рынков капитала вложения в международные акции позволяют получить больший доход при меньших рисках по сравнению с вложениями в акции национальных компаний. В результате многие пенсионные фонды сегодня выделяют определенную часть своего инвестиционного портфеля для вложения в международные акции, а быстроразвивающиеся взаимные фонды создают частным вкладчикам условия для их участия в инвестициях, направляемых в акции иностранных компаний.

На форму корпоративного управления оказывает влияние и глобализация товарных рынков, что проявляется в снижении роли специфических для компании поставщиков товаров и услуг. Глобализация и революция в области средств связи и телекоммуникаций позволяют даже небольшим компаниям и предприятиям легко находить поставщиков из самых отдаленных уголков мира. Это снижает потребность в налаживании отношений собственности или контроля с традиционными для компании поставщиками товаров и услуг. Во многих странах фирмы считают более выгодным отказаться от участия в акционерном капитале своих поставщиков и сконцентрироваться на получении прибыли для своих непосредственных акционеров.

2. Финансово-промышленные группы – их характеристика, сущность

2.1. Сущность и функции ФПГ

Финансово-промышленная группа представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, включающая производственные, торгово-коммерческие предприятия, финансово-кредитные институты и др. организации, полностью или частично объединившие свои ресурсы: производственные, финансовые, нематериальные и другие, в целях обеспечения наиболее эффективной производственной, финансово-хозяйственной деятельности.

Функции финансово-промышленной группы наиболее полно раскрывают ее сущность.

Первая группа функций связана с характеристикой ФПГ, как объединения различных хозяйствующих субъектов экономики: расширение форм сотрудничества, углубление взаимосвязей между предприятиями в направлении их взаимной интеграции, создание наиболее эффективных производственно-технологических цепочек.

Вторая группа функций связана с характеристикой ФПГ, как объединения материальных и нематериальных активов: формирование централизованного фонда ФПГ, перераспределение прибыли между предприятиями-участниками ФПГ, инвестиционных средств внутри группы, разработка и реализация единой налоговой политики ФПГ.

Третья группа функций связана с характеристикой ФПГ, как целевой характер создания ФПГ: повышение эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции, обеспечение роста доходов и прибыли предприятий и группы в целом.

Наряду с очевидными выгодами для интегрирующихся предприятий (использование синергетического эффекта; увеличение возможностей в формировании капитала; поддержание временно нерентабельных единиц; диверсификация деятельности; расширение рынков сбыта) возникновение финансово-промышленных групп породило ряд проблем (возможность монополизации производства; отсутствие анализа опыта функционирования ФПГ в РФ; несовершенное законодательство РФ по финансово-промышленным группам; сокрытие результатов деятельности и перераспределение фондов между своими предприятиями).

В таблице 3 представим классификацию видов финансово-промышленных групп.

Таблица 3 - Классификация видов ФПГ

|  |  |
| --- | --- |
| Классификационный признак | Виды ФПГ |
| Целевой характер формирования | - производственное развитие  - осуществление НИОКР  - диверсификация бизнеса  - региональная экспансия  - выполнение государственного заказа |
| Происхождение капитала | -бывшие отраслевые министерства  - промышленный капитал  - банковский капитал  - страховой капитал |
| Источник финансирования организационного проекта ФПГ | - собственные финансовые ресурсы  - заемные финансовые ресурсы |
| Форма собственности | - частные  - государственные  - смешанные |
| Статус регистрации | - официальные ФПГ  - неофициальные ФПГ |

Сегодня отсутствует единая модель корпоративного построения и управления ФПГ в странах с рыночной экономикой. Система управления финансово-промышленной группой отдельной страны обладает определенными характеристиками и отличительными свойствами (Приложение 1).

Отличия в составе и структуре каждой конкретной финансово-промышленной группы в значительной степени обусловлены конкретно-историческими обстоятельствами и определяются индивидуально, на основе учета состояния производства и рынка, но, прежде всего, спецификой законодательного регулирования, роли финансовых организаций в вопросах корпоративной собственности и управления.

Схема функционирования ФПГ представлена на рис.1.



Рисунок 1. Принципиальная схема функционирования ФПГ

Процесс создания и развития финансово-промышленных групп представляет собой не только успешный опыт роста согласованности и взаимозависимости функционирования всех организационных звеньев в структуре финансового и промышленного капитала в соответствии с достигнутым уровнем обобществления производства, прорыва на международные рынки, но и показывает удачный опыт управления государственным промышленным сектором в ряде европейских стран.

Все это говорит о том, что международный опыт является одним из источников весьма важной теоретической и практической информации для создания ФПГ в России. А обращение к этому опыту позволяет преодолеть упрощенные представления о современной рыночной экономике и выявить многообразие эффективных вариантов группирования предприятий.

Таким образом, отличительной особенностью финансово-промышленных групп является слияние промышленных предприятий и финансово-кредитных организаций, располагающих крупными финансовыми ресурсами. Интеграция денежного капитала, осуществляемая ФПГ, обеспечивает конкурентные преимущества в сфере технологического развития, что является источником стратегических выгод для всех участников ФПГ.

2.2. Виды финансово-промышленных групп

Условно финансово-промышленные группы можно классифицировать на три основных вида:

- производственные ФПГ;

- промышленно-финансовые конгломераты;

- банковские ФПГ.

Инициаторами создания "производственных" ФПГ (ПФПГ) выступают крупные заводы. Довольно часто ПФПГ носят явно выраженную отраслевую направленность и, вместе с тем, отличаются крупными масштабами деятельности. Но есть группы, включающие в свой состав участников, специализация которых не совпадает с основным направлением деятельности объединения. Вертикально интегрированные ПФПГ. Они представлены двумя видами объединений, сконцентрированными вокруг головного предприятия и построенными по технологической цепочке. ПФПГ, сформированные вокруг одного, достаточно крупного головного промышленного предприятия, как правило, носят узкую отраслевую направленность. Головное предприятие определяет стратегию и хозяйственную политику всей группы. Главная цель создания таких ФПГ - укрепление и поддержка уже существующих связей между участниками интеграции. Кооперационные связи внутри таких групп являются долгосрочными и замыкаются, главным образом, на базовое предприятие, которое очень часто является контролирующим по отношению к другим участникам ФПГ. Финансовые институты играют вспомогательную роль и (или) являются «карманными», созданными «главной» компанией групп.  
Центральная компания создается только во исполнение требования Закона «О ФПГ» и имеет сугубо номинальное значение. Одновременно центральная компания является подконтрольной организацией «главного» предприятия группы. Участники вертикально интегрированных ПФПГ, объединенные по технологической цепочке, связаны единым технологическим циклом, начиная от добычи и переработки сырья и кончая производством и реализацией продукции. Ядро таких ФПГ составляют крупные производственно-технологические комплексы. Финансовые институты играют вспомогательную роль.

Горизонтально интегрированные ПФПГ — различаются на моно- и полипрофильные. Некоторые монопрофильные ПФПГ напоминают объединение картельного типа, в основу которого положено соглашение между предприятиями о цене, объеме производства и разделе рынка сбыта товара. Главная цель деятельности таких групп — удержание цены и (или) контроля на рынке в любом масштабе. Параллельно решаются и другие задачи:

- эффективная специализация участников;

- снижение издержек за счет скоординированной научно-технической, экономической и производственной политики;

- изучение конъюнктуры рынка и развитие маркетинга;

- оказание помощи предприятиям в получении заказов;

- создание совместных производств;

- защита прав предприятий и организаций группы, оказание им необходимой юридической помощи.

Полипрофильные (кооперативные) ПФПГ — в большинстве случаев созданы группой производственных (индустриальных, агропромышленных и пр.) компаний, представляющих достаточно широкий спектр направлений деятельности, иногда связанных между собой, а иногда и нет, производственными отношениями. Поэтому, в отличие от монопрофильных ФПГ, данные группы включают в свой состав организации, специализация которых не совпадает с основным направлением деятельности группы.

Промышленные ФПГ конгломеративного типа включают участников, представляющих достаточно широкий спектр направлений деятельности. Но это объединения технологически не связанных между собой предприятий, находящихся на разных стадиях производства и действующих в различных отраслях народного хозяйства. Участникам конгломератов свойственна значительная децентрализация управления, они пользуются большой свободой и автономией в определении всех аспектов своей деятельности.  
Промышленно-финансовые конгломераты очень часто являются крупными региональными группами, отражающими технологическую направленность региона и созданными при непосредственном участии местных органов власти.  
 "Банковские" ФПГ (БФПГ) обычно организуются финансовыми институтами, заинтересованными в надежном и достаточно прибыльном вложении денежных средств. Ведь в результате диверсификации вложения капитала в изменчивой конъюнктуре рынка повышается надежность финансово-кредитных учреждений.

Центром "банковской" ФПГ является кредитно-финансовая организация (коммерческий банк), чаще банковское холдинговое объединение во главе с крупным коммерческим банком. Встречается, хотя и достаточно редко, вариант, когда центром группы становится инвестиционная компания.   
В настоящее время созданные банками ФПГ имеют примерно одинаковую структуру, в которую входят инвестиционные компании, промышленные предприятия, торговые компании, трастовые и финансовые компании, пенсионный фонд, страховая фирма, рекламные и консалтинговые фирмы.  
Целенаправленно консолидируя акции торговых, промышленных, транспортных предприятий (непосредственно или через создание холдинговых структур), финансовые компании становятся ядром группы.  
Стратегические направления развития БФПГ определяются высшим топ-менеджментом банка.

Центральная компания банковских ФПГ не является холдингом, сконцентрировавшим акции подконтрольных предприятий, а лишь осуществляет свои функции по управлению предприятиями от лица владельцев контрольных пакетов, т.е. банков. Специализация центральной компании — менеджмент, управление предприятиями, а не выпуск облигационных займов, привлечение инвестиционных ресурсов, хотя это и необходимо предприятиям группы. Для этого существуют финансовые учреждения в составе ФПГ.

Основная деятельность центральной компании БФПГ:

- финансовый менеджмент и структурные преобразования участников ФПГ,

- повышение стоимости предприятий на основе их реструктуризации, включая мероприятия по финансовому оздоровлению;

- организация взаимодействия банковских учреждений с предприятиями-участниками ФПГ, в том числе при разработке и реализации инвестиционных проектов.

В процессе развития центральная компания может трансформироваться в холдинговую компанию группы.

Банковская ФПГ с подконтрольными промышленными предприятиями - группы этого вида отличаются широким разнообразием входящих в них предприятий, которые могут быть совершенно не связаны друг с другом ни по производственной кооперации, ни по другим хозяйственным интересам. Главными средствами управления банковских конгломератов выступают финансово-экономические рычаги и методы косвенного регулирования деятельности подразделений, используемые управляющей компанией.   
 Главным направлением в повышении эффективности функционирования ФПГ данного вида является решение организационно-экономических проблем в рамках реализации совместной инвестиционной программы. Прежде всего, это усовершенствование системы взаиморасчетов за счет внедрения векселей в качестве платежного средства, финансирование задолженности предприятий под финансовые гарантии или залог конечной продукции, открытие расчетных счетов всех участников ФПГ и организаций, работающих с ними, в уполномоченном банке группы.

3. Особенности развития и функционирования ФПГ в России

3.1. Законодательная база деятельности ФПГ в России

Российское законодательство определяет финансово-промышленную группу как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест» (Федеральный закон Российской Федерации от 30.11 1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах»).

Группа юридических лиц может быть признана ФПГ при двух обязательных условиях:

-                     при решении государственного органа о ее государственной регистрации;

-                     при наличии в составе группы организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций.

В состав ФПГ могут также входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации. Но определяющим условием создания ФПГ является объединение промышленного и банковского капиталов.

Таким образом, финансово-промышленные группы представляют собой гигантские хозяйственные конгломераты, в состав которых могут входить холдингово-инвестиционная компания, банки, другие финансово-кредитные институты, расчетные центры, предприятия самых разных отраслей, торговые структуры, подразделения непроизводственной сферы.

Государственная поддержка деятельности ФПГ является одним из способов стимулирования инвестиций в промышленное развитие. Наиболее существенными мерами российских государственных органов по поддержке деятельности ФПГ являются:

- зачет задолженности участника ФПГ, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах, в объем предусмотренных условиями инвестиционных конкурсов инвестиций для покупателя — центральной компании той же ФПГ,

- предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с направлением полученных средств на деятельность группы;

- передача в доверительное управление центральной компании ФПГ временно закрепленных за государством пакетов акций участников этой группы,

- предоставление государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиций,

- предоставление инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов ФПГ,

- Центральный банк РФ может предоставлять банкам — участникам ФПГ, осуществляющим в рамках группы инвестиционную деятельность, льготы, предусматривающие снижение норм обязательного резервирования, а также изменение других нормативов в целях повышения их инвестиционной активности.

3.2. Анализ деятельности ФПГ и их региональное развитие

Потребность российской экономики в крупных, вертикально интегрированных и в то же время диверсифицированных промышленных объединениях начала появляться еще в 60-е годы. Для преодоления ведомственной разобщенности и организации скоординированной работы крупных хозяйственно-технологических комплексов приложили немало усилий многие советские специалисты. Достаточно вспомнить эксперимент с совнархозами. Позже создавались научно-производственные объединения (НПО), всесоюзные промышленные объединения (ВПО), торгово-промышленные объединения (ТПО), агропромышленные комплексы (АПК) вплоть до Госагропрома, территориально-производственные объединения.

Вновь вопрос о создании высоко интегрированных межотраслевых объединений встал уже в 1993 году. В этот период практически завершилось разрушение отраслевой структуры управления промышленностью, что привело к ослаблению координации производственной деятельности предприятий по выпуску многих видов технологически сложной продукции.

В связи с фактической направленностью на дезинтеграцию крупных промышленных комплексов у предприятий сразу возникли проблемы управляемости, финансирования, связанные, прежде всего, с неплатежеспособностью потребителей продукции большинства отраслей, снижающейся инвестиционной активностью, более чем скромным бюджетным финансированием, недостатком оборотных средств.

Решение этих проблем многие исследователи увидели в формировании новых организационно-хозяйственных структур, объединяющих приватизируемые предприятия той или иной степени технологической сопряженности и воплощающих на новых взаимовыгодных началах процесс финансово-промышленной интеграции, слияния промышленного капитала с финансовым. Преимущество этих форм – возможность уже не на сугубо кредитной основе, а на базе акционерного соучредительства решать стратегические проблемы развития производства и повышения его эффективности.

В специфических российских условиях формирование ФПГ кроме подъема конкурентоспособности на мировых рынках могут решить и многие внутренние антикризисные и реформационные задачи. Предлагаемые наборы задач в официальных документах и в работах отдельных исследователей значительно различаются, но их можно сгруппировать следующим образом:

- усиление регулируемости национальной экономики и облегчение реализации государственных программ;

- противодействие спаду производства на основе стабилизации хозяйственных связей и формирования внутренней конкурентной среды;

- повышение конкурентоспособности отечественного производства на внутреннем и внешних рынках;

- стимулирование денежной стабилизации и ослабление волн неплатежей с помощью облегчения взаиморасчетов технологически связанных предприятий;

- поддержка малого и среднего бизнеса;

- реанимация инвестиционных процессов;

- запуск структурной перестройки, остановка падения научно-технического потенциала страны;

- сохранение обороноспособности государства с параллельным продвижением конверсии ВПК без утраты огромных возможностей последнего;

- управление государственными пакетами акций предприятий и производственных комплексов;

- укрепление дезинтегрированного экономического пространства в общероссийском и всем постсоветском ареале.

Внутри финансово-промышленной группы может быть реализован ряд факторов и механизмов, повышающих эффективность деятельности как отдельных предприятий, составляющих группу, так и ФПГ в целом (рис. 1).

Предприятия одной технологической цепочки, входящие в ФПГ, могут использовать механизм трансфертных цен: они рассчитываются между собой за поставляемую продукцию не по рыночным ценам, а по более низким трансфертным ценам.

Также и частичный или полный перенос платежей НДС с промежуточных стадий реализации продукции одного юридического лица – поставщика другому юридическому лицу – потребителю на конечный в технологической цепочке этап реализации готовой продукции обеспечивает экономию оборотных средств. За счет этого увеличивается эффективность производства.

По состоянию на 1 марта 2008 г. официальный статус получили 88 групп, в том числе 15 межгосударственных и транснациональных ФПГ. В их состав на добровольной основе вошли более 1500 юридических лиц. Уставный капитал центральных компаний ФПГ составлял на момент регистрации 3, 9 млрд. руб. Общая численность занятых приближается к 3, 5 млн. человек. Число работающих в каждой из ФПГ колеблется от 1, 5 до 300 тыс. человек, количество предприятий, банков, коммерческих и иных фирм от 4 до 60. Совокупный годовой оборот продукции сектора ФПГ составил 15% ВВП. Деятельность всех ФПГ осуществляется при обязательном участии кредитно-финансовых институтов, доля которых составила в численности списочного состава 3%, в уставном капитале центральных компаний, оплаченном участниками ФПГ, 12%.

Из 200 крупнейших банков России в состав ФПГ вошли или сами создали такие группы 48. Из 200 крупнейших российских компаний 130 стали участниками официально зарегистрированных ФПГ. Среди наиболее крупных участников зарегистрированных ФПГ такие промышленные предприятия, как Орско-Халиловский металлургический комбинат, Красноярский алюминиевый завод, "АвтоВАЗ", "КамАЗ", Горьковский автомобильный завод ("ГАЗ"). Многие ФПГ имеют экспортную направленность. В некоторых из них в различных формах участвуют иностранные партнеры.   
     Предприятия, входящие в состав ФПГ, расположены практически во всех регионах России, в то же время имеет место тенденция к регистрации и расположению центральных компаний в Центральном регионе и Москве. В Центральном регионе зарегистрировано более 48, 5% общего числа ФПГ (в том числе в Москве - около 37, 5%), в Уральском регионе - около 11, в Северо-Западном - 7% (в том числе в Санкт-Петербурге - 5%).

В целом, совокупность официально зарегистрированных ФПГ отличается достаточно широкой диверсифицированностью. Они охватили более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях народного хозяйства. Отраслевое распределение ФПГ по основным видам деятельности промышленных участников представлено на рис.2.



Рисунок 2 – Отраслевая структура ФПГ

Таким образом, наибольшее количество ФПГ наблюдается в машиностроительной отрасли и АПК.

Большинство участников ФПГ - приватизированные или частные предприятия, объединенные по типу вертикальной или горизонтальной интеграции, разнообразные по отраслевой и региональной принадлежности.

По масштабам территории деятельности: региональные (группа предприятий расположенных и осуществляющих свою производственную деятельность в рамках одного определенного региона) - 39%, межрегиональные (группа предприятий, расположенных в различных регионах и взаимосвязанных между собой производственной кооперацией) - 47, транснациональные (группа предприятий, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников СНГ, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения) - 14%.

В зависимости от размеров: группы малого размера составляют 32%, среднего размера - 40, крупного размера - 28%.

В зависимости от вида внутригруппового строения и управления деятельности: группы с "мягкой" формой интеграции (на основе договора о сотрудничестве посредством совместного учреждения Центральной компании ФПГ) 94, группы с "жесткой" формой интегрирования (холдинг) 6%.

Выпуск продукции предприятий, входящих в ФПГ, вырос в 2007 г. по сравнению с 2005 г. в действующих ценах на 50% и достиг 300 млрд. руб. Индекс промышленного производства продукции увеличился на 14%. Балансовая прибыль - на 5% и составила 24 млн. руб. Эти показатели соответствуют уровню российской промышленности в целом.

По сравнению с концом 2006 г. запасы готовой продукции на предприятиях ФПГ снизились к концу 2007 г. на 13% в реальном выражении, что свидетельствует об увеличении спроса.

Предприятия ФПГ в 2007 г. добились снижения кредиторской задолженности на 2% (в промышленности сумма кредиторской задолженности на 9% выросла). Дебиторская задолженность предприятий ФПГ росла быстрее, чем в промышленности (15% против 9%). Прибыль на рубль выручки предприятий ФПГ снизилась по сравнению с 2006 г. Инвестиции в основной капитал также были ниже, чем в промышленности. При этом тенденции динамики инвестиционной активности на предприятиях ФПГ совпадали с уровнем промышленности.

Общая сумма инвестиций 43 финансово-промышленных групп составила в 2007 г. 13, 5 млн. руб., снизившись по сравнению с 2006 г. (15, 5 млн. руб.), или 3, 2% инвестиций промышленных предприятий (составивших 419, 4 млн. руб.). Доля 43 предприятий в объеме промышленного производства достигала в то же время около 5%. Таким образом, по сравнению с промышленностью в целом инвестиционная активность предприятий ФПГ несколько слабее. Это объясняется тем, что свыше 50% инвестиций в промышленности (211, 1 млн. руб.) было осуществлено предприятиями топливной промышленности, доля которых в численности предприятий зарегистрированных ФПГ значительно ниже, чем в промышленности в целом.

 Из 43 ФПГ 22 увеличили в 2007 г. инвестиции в основной капитал по сравнению с 2006 г. Обследование, проведенное Госкомстатом России в ноябре 2000 г., показало, что на каждом втором промышленном предприятии наблюдалось увеличение суммы инвестиций.

Факты опровергают распространенное заблуждение, будто официально зарегистрированные ФПГ объединяют в первую очередь заведомо неэффективные предприятия, неспособные адаптироваться к условиям рыночной экономики. Вместе с тем имеют место значительные различия между отдельными группами. Показательна их дифференциация по объему отгруженной промышленной продукции. Этот показатель позволяет судить о производственной активности групп безотносительно к динамике дебиторской и кредиторской задолженности.

По величине выпуска ФПГ подразделяют на малые (выпуск до 100 млн. долл.), средние (выпуск от 100 до 1000 млн. долл.) и крупные (выпуск более 1000 млн. долл.). Если исходить из объема отгруженной промышленной продукции в 2007 г., 4% ФПГ являются крупными, 32 - средними и 64% - малыми. Доля 15 крупнейших групп составляет 88% совокупного объема отгруженной продукции ФПГ. Крупные ФПГ имеют преимущество в темпах роста отгруженной продукции. Если в целом по представившим свои отчеты ФПГ рост объема отгруженной продукции составил 155, 1%, то для 10 крупнейших групп - 169, 92, а для 5 крупнейших - 173, 19%.

Развитие корпоративной структуры на предприятиях ФПГ в 2006-2007 гг. Анализ изменений в структуре собственности 22 предприятий, входящих в 7 крупнейших финансово-промышленных групп (по данным Программы раскрытия информации Федеральной комиссии по ценным бумагам за 2007 г.), позволил сделать следующие основные выводы.

За два указанных года продолжалось активное перераспределение крупных пакетов акций входящих в ФПГ предприятий. Из 22 проанализированных акционерных обществ лишь на одном (Борский стекольный завод, ФПГ "Нижегородские автомобили") распределение пакетов акций остается неизменным с 1997 г. На остальных предприятиях произошло не только перераспределение долей акционерного капитала, но и радикальное обновление списка крупнейших собственников.

3.3. Основные направления совершенствования деятельности ФПГ в России

ФПГ, созданные на основе крупных банков, в настоящее время, в период мирового финансового кризиса, претерпевают ощутимые изменения: несомненны определенная ревизия амбиций конкретных банков, сосредоточение их активности на более узком круге направлений в реальном секторе экономики. Однако смена собственника банковских активов еще не означает развала соответствующих ФПГ; продажа этих активов выступает маневром по сохранению групп, пусть и с определенной сменой их «вывесок». Главное же состоит в том, что кризис побудил некоторые группы к переосмыслению возможностей самостоятельного наращивания инвестиционного потенциала, к активизации поисков стратегических инвесторов.

Оценка перемен в ФПГ как «перехода от развития к выживанию» оправдана лишь применительно к тем случаям, когда в структуре собственности стратегических инвесторов замещают портфельные. Между тем мировой финансовый кризис уже. ознаменовался резким снижением активности портфельных инвесторов, что проявилось в ситуации на российском фондовом рынке. На этом фоне заметно усиление озабоченности структурой российской промышленности со стороны государства и крупнейших монополий с его участием.

Одним из основных направлений повышения конкурентоспособности ФПГ России может и должна стать их транснационализация. Транснационализация любой компании подразумевает в качестве предварительного этапа ее укрупнение и становление в пределах национальной экономики. Только сильная корпорация, занимающая в экономике страны устойчивые позиции, имеет возможности (финансовые, производственные, подготовленный персонал и т.д.) выходить на международный уровень. Доказательством тому служит многообразие теорий о причинах транснационализации компании, рассмотренных в пункте 2.3 диссертационного исследования (марксистская концепция, школа стадийного развития, теория монополистических преимуществ и т.д.). Успех на мировой арене продиктован наличием у корпорации значимых конкурентных преимуществ, которые классически приобретаются по мере возрастания активов компании и способности инвестировать в собственные инновации. Соответственно, основополагающей задачей является стимулирование роста корпоративного бизнеса внутри страны и всяческая защита его от неравноправной конкуренции со стороны уже состоявшихся агентов международного рынка. Государственная защита или протекционизм дает возможность компании укрепить свое положение на внутреннем рынке и постепенно наращивать производственные циклы, не опасаясь конкурентного давления крупных иностранных ТНК, функционирующих посредством своих филиалов в национальной экономике.

Первоначальный этап, который целесообразно реализовать по отношению к национальным корпоративным структурам – сформировать благоприятную среду для консолидации их капитала и прогрессивного развития. По мере возрастания возможностей отечественных компаний, по мере их финансового и производственного становления должно быть адекватным и ослабление протекционистских мер в прямой количественной зависимости от стадий этого роста. Другими словами, необходимо сначала «вырастить» и укрепить национальные корпорации в качестве агентов внутреннего рынка, а уже потом говорить об их транснационализации и ее способах.

Обычно готовые к такому движению национальные экономические субъекты транснационализируются естественным способом «снизу», без применения специальных методов государственного воздействия, т.е. способом «сверху» - путем заключения межправительственных соглашений о совместной экономической деятельности компаний, например. Самостоятельный выход корпорации на международный рынок – самый эффективный способ транснационализации. Данный сценарий - почти гарантия долговременного оперирования, это своеобразный индикатор устойчивости и прогресса компании. Подобный опыт имел место в ряде развитых стран, чьи ТНК сейчас занимают первые места в рейтинге крупных транснациональных корпораций – США, Германия, Япония, Швейцария. Разумная поддержка и защита сначала, наблюдение и корректировка деятельности в последствии (в случае «английской болезни» - оперирование ТНК в ущерб интересам страны базирования головной компании) – суть есть основные принципы известного взаимодействия государства и транснационализирующегося корпоративного сектора. Сначала государство «заботится» о росте и устойчивости внутренних экономических субъектов, а потом, когда их активы выходят за пределы страны происхождения, корпорации начинают «заботиться» о своей национальной экономике, являясь лицом и представителем страны на международном рынке товаров и услуг, обогащая ее экономику и поддерживая ее на конкурентоспособном уровне. В таком контексте государству все же стоит сохранить рычаги воздействия на собственные ТНК, развивающиеся на его сырьевой базе. Иначе выражаясь, России нужно создавать на данном этапе такую группу компаний, которые впоследствии транснационализируются уже без помощи государства, по собственной инициативе и естественным образом, согласно законам экономической теории (избыток национального капитала стремится за границу). Базой для запуска процесса транснационализации, как уже отмечалось, объективно являются ФПГ.

Этапы транснационализации национальных ФПГ могут выглядеть следующим образом:

1. Государственная поддержка в виде создания комфортной корпоративной среды, которая включает -

* 1. Проведение мероприятий по получению компаниями официального статуса ФПГ;
  2. Реальное предоставление ФПГ преференций, прописанных в законе «О ФПГ»;
  3. Меры государственной поддержки, направленные на реструктури­рование и реформирование корпоративных структур (расширение внутреннего товарного рынка, его защита от экспансии иностранных конкурентов, реструктурирование задол­женности и активов предприятий, стимулирование развития фондо­вого рынка, антимонопольная, антидемпинговая политики, сертификация продукции, лицензионная деятельность и т.д.);
  4. Совершенствование законодательства в отношении прав собственности;
  5. Заключение межправительственных соглашений между странами СНГ о создании совместных корпораций.

1. Комплексное внутрикорпоративное оздоровление структуры.
   1. Организационно-управленческий момент (вопросы управления, акционерных отношений, разработка корпоративной стратегии и т.д.);
   2. Технологический аспект (внедрение инноваций);
   3. Финансовый аспект (достижение финансовой прозрачности, тем самым привлечение инвестиций).

3. Предпосылки для транснационализации (наличие у корпорации уникальных преимуществ и ситуаций, когда ей выгодно их использовать именно в контексте транснационализации)

4. Выбор принимающей страны и формы расширения деятельности (выбор страны осуществляется на основе расчета индекса Берри, а формы расширения - на основе соотношения привлекательности принимающей страны и ре­жима благоприятствования внедрению – ПИИ, лицензионные, управленческие, арендные соглашения, промышленная кооперация, подряды, франшиза, инжиниринг, консалтинг).

5. Применение уникальных технологий международных коммерческих операций. Достижение пятого этапа в процессе транснационализации отечественных корпораций (ФПГ) знаменуется наличием возможности использования всего арсенала специфических конкурентных преимуществ ТНК. При нахождении на этой ступени развития ТФПГ обладают ценным качеством устойчивости, под которой понимается долгосрочное оперирование стабильным результатом и отсутствие резких колебаний показателей прибыльности и рентабельности.

Важнейшей проблемой на заключительном этапе является создание такого положения, при котором транснациональная корпорация стала бы инструментом реализации интересов страны базирования в мировом хозяйстве и вносила бы позитивные изменения в функционирование материнской экономики. В данном случае необходимо минимизировать вероятность возникновения феномена «английской болезни», в результате которой возникает резкое противоречие между активным ростом и развитием транснациональных корпораций и спадом в экономике страны их базирования. Необходимо разработать систему государ­ственных мероприятий по предотвращению деятельности транснациональных корпораций лишь в рамках реализации собственного корпоративного интереса (который, по сути, заключается в максимизации прибыли), направленных на возникновение партнерских отношений страны базирования и транснациональ­ной корпорации. Это частично возможно за счет увеличений государственной доли собственности в активах ТНК. Именно на данном аспекте должно акцентироваться внимание в россий­ском законодательстве по содействию процессу создания финансово-промышленных групп. В целом, при условии всемирно прогрессирующей глобализации без успешного согласования корпоративных и государственных интересов в процессе создания транснациональных корпора­ций в российской экономике, без превращения ТНК (хотя бы отчасти) в фактор устойчивого развития экономики страны базирования, в фактор повышения ее конкурентоспособности, транснационализация российского бизнеса, очевидно, не является целесообразной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одним из очевидных путей преодоления проблем, которые возникают перед предприятиями различных отраслей народного хозяйства и промышленности в современных условиях становится развитие интеграционных процессов в разнообразных организационно-правовых формах.

Интеграция как процесс добровольного объединения деятельности предприятий для решения производственных и социальных заданий набирает силу. В этом проявляется потребность в непосредственном взаимодействии с другими предприятиями и коллективном использовании научно-технического, производственного, финансового, информационного потенциала каждого из них. Наиболее распространенными формами добровольных объединений в России и в целом в мире являются корпорации.

Финансово-промышленная группа представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, включающая производственные, торгово-коммерческие предприятия, финансово-кредитные институты и др. организации, полностью или частично объединившие свои ресурсы: производственные, финансовые, нематериальные и другие, в целях обеспечения наиболее эффективной производственной, финансово-хозяйственной деятельности.

Функции финансово-промышленной группы наиболее полно раскрывают ее сущность.

Первая группа функций связана с характеристикой ФПГ, как объединения различных хозяйствующих субъектов экономики: расширение форм сотрудничества, углубление взаимосвязей между предприятиями в направлении их взаимной интеграции, создание наиболее эффективных производственно-технологических цепочек.

Вторая группа функций связана с характеристикой ФПГ, как объединения материальных и нематериальных активов: формирование централизованного фонда ФПГ, перераспределение прибыли между предприятиями-участниками ФПГ, инвестиционных средств внутри группы, разработка и реализация единой налоговой политики ФПГ.

Третья группа функций связана с характеристикой ФПГ, как целевой характер создания ФПГ: повышение эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции, обеспечение роста доходов и прибыли предприятий и группы в целом.

Наряду с очевидными выгодами для интегрирующихся предприятий (использование синергетического эффекта; увеличение возможностей в формировании капитала; поддержание временно нерентабельных единиц; диверсификация деятельности; расширение рынков сбыта) возникновение финансово-промышленных групп породило ряд проблем (возможность монополизации производства; отсутствие анализа опыта функционирования ФПГ в РФ; несовершенное законодательство РФ по финансово-промышленным группам; сокрытие результатов деятельности и перераспределение фондов между своими предприятиями).

Серьезной проблемой, сдерживающей развитие отечественных ФПГ, остается ухудшение динамики показателя отношения объема производства к объему реализации. Основная причина такой ситуации связана с высокой себестоимостью и качеством продукции, неэффективной ценовой стратегией групп.

С целью повышения эффективности деятельности ФПГ и повышения конкурентоспособности предлагается их транснационализировать. Данные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность национальных ФПГ на мировых рынках.

В настоящее время в России антимонопольное, таможенное и налоговое регулирование в отношении ФПГ осуществляется в соответствии с антимонопольным, таможенным законодательством и законодательством о налогах и сборах.

Список литературы

1. Федеральный Закон РФ от 30 ноября 1995 г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» (утратил силу).
2. Федеральный закон от 22 июня 2007 г. N 115-ФЗ.
3. Архипов А.И., Ильина С.С. Экономическая теория: учебник. //ТК Велби изд. Проспект – 2008г.
4. Акопов В.С., Борисов Д.А. Некоторые вопросы управления организациями типа «холдинг» // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - № 4.
5. Балацкий Е., Потапова А. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования. // Экономист. – 2002. - №4.
6. Васин А.С. Механизм взаимовыгодного распределения дохода между участниками ФПГ.// « финансы и кредит» № 25-2004
7. Горина С.А. « Проблемы стратегического взаимодействия ФПГ и государства.// « Финансы и кредит» № 29-2004г.
8. Долгопятова Т.Г. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности. // Вопросы экономики, - № 5. 2001.
9. Дынкин А. Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике. // Вопросы экономики. - № 4. – 2002.
10. Ильченко А.Л. Правовое понятие слияния коммерческих организаций и значение проблемы слияния в России. // Юрист. – 2003. - №3.
11. Килячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. – М.: Юрист, 2001.
12. Кузьмичев А. Каждому свое. // Управление компанией. - № 12. – 2003.
13. Ларионов И.К. Опыт становления ФПГ в России. // Финансы. – 1997. -

№1.

1. Лусников А. Строительство большого бизнеса. // Финмаркет. - № 11(28). – 2002.
2. Мильнер Б. Крупные корпорации - основа подъема и ускоренного развития экономики. // Вопросы экономики. - 2001. - № 8.
3. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. // Проблемы прогнозирования. - № 1. 2002.
4. Рабинович А., Крупская Е. Управление холдингом: возможны варианты. // Управление Компанией. - №2(21). – 2003.
5. Региональная экономика: Учебник для вузов/ Т.Г. Морозова.-3-е изд., пер. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
6. Сажина М.А., Амброзевич Т.Е. Финансово-промышленные группы как фактор повышения инвестиционной активности российской экономики. // Финансы. – 2001. - №1.
7. Скрипнюк Д.Ф. Индустриальные финансово-промышленные группы// «Налоги, инвестиции, капитал».№5-6, 2001г.
8. Слиньков Д. Как обуздать холдинг? // Менеджмент. - №5. – 2002.
9. Тюрина А.В. О формах интеграции капитала в финансово-промышленных группах. // [Менеджмент в России и за рубежом](http://www.dis.ru/manag/). – 2003. - №3.
10. Цветков В.А. Проблемы консолидации промышленного капитала и ФПГ. // Экономист. – 2000. - №9.
11. Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: опыт и перспективы. // Проблемы прогнозирования. – 2000. - №1.
12. Чекмарева Е. Банки в финансово-промышленных группах: настоящее и перспективы. // Российский экономический журнал. – 2001. - №7.
13. Черемных О. Стратегическое управление холдингом: как организовать его правильно? // Босс. - № 11. – 2003
14. Штундюк В.Д. ФПГ на орбите матричного платежного мониторинга. // Финансы и кредит. – 2000. - №10.

Приложение 1

Основные характеристики моделей корпоративного управления

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Американская модель | Японская модель | Немецкая модель | Латинская модель | Корейская модель |
| Область распространения | | | | |
| США | Япония | Германия | Франция | Корея |
| Сущностная характеристика | | | | |
| Наличие индивидуальных и независимых акционеров | Характеризуется высоким процентом банков и различных корпораций в составе акционеров | Кредитные учреждения являются долгосрочными акционерами корпораций | Ключевая роль отводится инвести-  ционным компаниям и банкам | Промышленные предприятия являются главными акционерами. |
| Ключевые участники | | | | |
| Управляющие, директора, акционеры | Головной банк, правление, государство | Головной банк | Банк, правление, наблюдательный совет | Промышленные предприятия, семейное правление. |
| Структура владения акциями | | | | |
| Институциональные инвесторы-60%; индивидуальные инвесторы-40% | Финансовые институты контролируют свыше 90% акций корпораций. | Финансовые институты контролируют свыше 60% акций корпораций. | Важную роль играют инвестиционные холдинги | "Семейный клан" владеет головной компанией группы |
| Законодательная база | | | | |
| Законы штатов, федеральные законы, комиссия по ценным бумагам. | Идентична США. Правительство традиционно оказывает влияние на деятельность корпораций. | Федеральные и местные законы, федеральное агентство по ценным бумагам. | Федеральные и местные законы. Правительство традиционно оказывает влияние на деятельность корпораций. | Федеральные и местные законы. Правительство традиционно оказывает влияние на деятельность корпораций. |

Приложение 2

# Общие данные по некоторым финансово-промышленным группам России (по состоянию на 1 января 2008 года).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ФПГ | Коли-чество предпри-ятий | Коли-чество занятых  (чел.) | Финансово-кредитные учреждения | Направления деятельности по отраслям |
| Уральские заводы (Ижевск) | 19 | 46000 | 2 банка, страховая компания, инвестицион-ный фонд | Телекоммуникации, медицинское оборудование, стройматериалы, оборудование для сельского хозяйства, оборудование для топливно-энергетического комплекса |
| Русхим (Москва) | 20 | 86000 | банк, страховая компания | Химическая продукция, аграрный сектор, пищевая и легкая промышленность, машиностроение |
| Приморье (Владивос-ток) | 20 | 19700 | 2 банка, страховая компания | строительство, стройматериалы, добыча руды, мелиорация, переработка древесины, аграрный сектор |
| Нижего-родские автомобили (Нижний Новгород) | 30 | 241200 | 4 банка, 3 страховые компании | производство грузовых и легковых автомобилей, дизельных и бензиновых двигателей, прицепов, транспортеров, резинотехнических изделий, изделий из стекла |
| Интеррос (Москва) | 23 | 306000 | 2 банка, пенсионный фонд | производство химических удобрений, алюминий, медь, никель, продовольственные товары, экспортные операции |

Приложение 3

Перечень финансово-промышленных групп, официально зарегистрированных на 1 сентября 2007 года.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. «Авангард» | 29. «Интеррос» |
| 2. «Авико-М» | 30. «Интерпромхим» |
| 3. «АПЕК» | 31. «Каменская Агропромышленная финансовая группа» |
| 4. «Арамидтех» | 32. «Компания «Эльбрус» |
| 5. «АтомРудМет» | 33. «Консорциум «Русский текстиль» |
| 6. «Аэрофин» | 34. «Контур» |
| 7. «Балтийская строительная компания» | 35. «Корпорация «Главсредуралпроукт» |
| 8. «Беловская» | 36. «Кузбасс» |
| 9. «БелРусАвто» | 37. «Магнитогорская сталь» |
| 10. «ВИТА» | 38. «Межгосударственная финансово-промышленная группа «Межгосметиз» |
| 11. «Волжская компания» | 39. «Металлоиндустрия» |
| 12. «Волжско-Камская» | 40. «Морская техника неатомного подводного судостроения» |
| 13. «Восточно-Сибирская группа» | 41. «Нефтехимпром» |
| 14. «Вторметинвест» | 42. «Нива Черноземья» |
| 15. «Вятка-Лес-Инвест» | 43. «Нижегородские автомобили» |
| 16. «Гормашинвест» | 44. «Носта-Трубы-Газ» |
| 17. «Дальний Восток» | 45. «Оборонительная система» |
| 18. «Двигатели НК» | 46. «Оборонметхимпром» |
| 19. «Демидовский стиль» | 47. «Объединенная горно-металлургическая компания» |
| 20. «Донинвест» | 48. «Объединенная промышленно-строительная компания» |
| 21. «Драгоценности Урала» | 49. «Оптроника» |
| 22. «Еврозолото» | 50. «Приморье» |
| 23. «Единство» | 51. «Продовольственная корпорация «Дон» |
| 24. «Жилище» | 52. «Промприбор» |
| 25. «Зерно-Мука-Хлеб» | 53. «Росагропром» |
| 26. Золотое зерно Алтая» | 54. «РОССА-ПРиМ» |
| 27. «Интерагроинвест» | 55. «Российский авиационный консорциум» |
| 28. «Интербаренц» | 56. «Российский алмазный союз» |
| 57. «РОССТРО» | 75. «ТаНАКо» |
| 58. «РОССТРОЙ» | 76. «Текстильный холдинг «Яковлевский» |
| 59. «Ростов Великий» | 77. «Титул» |
| 60. «Русопром» | 78. «Точность» |
| 61. «Русская меховая корпорация» | 79. «Трехгорка» |
| 62. «Русский текстиль» | 80. «Тульский промышленник» |
| 63. «Русхим» | 81. «Тяжэнергомаш» |
| 69. «Славянская бумага» | 82. «Уральские заводы» |
| 70. «Сокол» | 83. «Формаш» |
| 71. «Союзагропром» | 84. «Центр-Регион» |
| 72. «Союзпроминвест» | 85. «Эксбиотех» |
| 73. «Специальное транспортное машиностроение» | 86. «Эксохим» |
| 74. «Средуралстрой» | 87. «Электронные технологии» |