## Создание и функционирование ФПГ за рубежом

Анализ исторического опыта различных форм концентрации и объединения капитала показывает, что каждому этапу развития экономики характерны свои собственные пути концентрации капитала. Появление акционерных обществ, образование финансового капитала характеризуется относительной продолжительностью периода – конец ХIХ – начало XX вв. Однако, темпы развития общества в XX веке ускоряются. Научно-техническая революция, базирующаяся на новых открытиях, внесла изменения: появление информационных технологий вызвало потребность в быстрых изменениях, что выступает адекватным отражением современной стадии развития мировой экономики, которой присущи черты открытости. Размещение производств в других странах послужило объективной основой объединения капиталов, а широта и многообразие таких размещений определили соответствующий спектр форм объединений. Поэтому, мы считаем необходимым рассмотреть международный опыт формирования и функционирования ФПГ, и, прежде всего, там, где эти процессы шли более интенсивно.

Доля транснациональных корпораций в мировом ВВП увеличилась с 17% в середине 60‑х до 30% с лишним в 2005 году. По данным «Mounde diplomatic» в начале нынешнего десятилетия примерно 37 тыс. транснациональных фирм н 170 тыс. их филиалов контролировали мировую экономику. При росте мировой экономики на 2,4% 500 крупнейших компаний увеличили объем продаж на 11%, а прибыль на 15%. Характерной чертой является и степень их территориальной концентрации. Доля Японии, США, Германии и Франции составляет для 200 крупнейших компаний 78%, а для 100 – уже 89%. В приведенной таблице отражены изменения в лидирующей группе, произошедшие за двадцать лет. Кроме первенства японских объединений отметим увеличение абсолютных показателей объема продаж, что достигнуто, на наш взгляд, в том числе и за счет выбора оптимальной организационной структуры.

Создание ТИК определяется взаимосвязью макро- и микроэкономических процессов. Основной способ накопления капитала в современных условиях – слияние и поглощение компаний – во многом определен экономическими и политическими условиями. Переход экономически ведущих стран к либеральной системе управления, основанной на демократических принципах, увеличил дефицитность ресурса капитала. Участие финансовых институтов не всегда позволяет решать данную проблему. В качестве внутреннего источника используется финансирование за счет выпуска акций, тем более что спрос на финансовый инструмент с относительно высоким уровнем доходности всегда существует.

Анализ инвестиционной среды определяет и большую группу потенциальных покупателей – «домохозяйства». Однако перелив уже вложенных средств возможен только при условии резкого увеличения доверия к акциям ведущих компаний (за счет стабильности выплат дивидендов, роста курса акций). Возможность этого подтверждается практикой действующих ТНК и процессами слияний и поглощений. Одной из целей создания транснациональных компаний выступает концепция эффективного распределения средств в активах и увеличение средств на более благоприятных условиях, (особенности налогообложения, политический риск, разнообразие используемых финансовых инструментов, национальные ограничения, особенности учетной политики). Подбор оптимальных условий, основанный на аналитических расчетах, определяет целесообразность операций.

В целях большей наглядности обзора международного опыта создания и деятельности ФПГ видится интересным рассматриваемый материал сгруппировать по критерию степени экономического развития: практика капиталистических стран, неоиндустриальных и стран бывшего социалистического лагеря, Такой подход позволяет выявить не только закономерности, но и специфику.

В странах с высокоразвитой рыночной экономикой финансово-промышленные группы играют важную роль и занимают значительное место в народном хозяйстве. Их стержнем являются крупные фирмы, которые осуществляют объединение.

Следует различать две линии группирования. Одна касается объединения самых крупных фирм; это и есть образование собственно ФПГ. Вторая связана с тем, что вокруг крупной фирмы группируется ряд мелких и средних; это создание так называемых предпринимательских групп. Они представляют сеть имущественных и контрактных отношений между крупной фирмой олигополистического типа и мелкими и средними компаниями. Интеграция предприятий в рамках такого образования – преимущественно вертикальная; соответственно устанавливается идущий «сверху вниз» контроль над деятельностью участников группы, встречается, впрочем, и горизонтальная интеграция в производстве готовых продуктов и предоставлении услуг.

Западная форма предпринимательства предполагает наличие большой дилерской сети. Затраты, связанные с реализацией по каждому из отдельных продуктов, достаточно велики. При создании ФПГ объединение дилерской сети, превращение ее из малопродуктивной в более диверсифицированную при том же количестве агентов значительно сокращает расходы и увеличивает рентабельность капитала.

Другой источник повышения эффективности деятельности – привлечение относительно недорогих финансовых ресурсов. Поэтому промышленные и торговые компании нередко владеют банками или финансовыми компаниями. Так, «General motors acceptance corporation» является крупнейшим в США источником коммерческих кредитов. «General electric capital» финансирует слияния и поглощения за счет заемных средств и занимается коммерческим лизингом самолетов и промышленного оборудования. «Ford motors» владеет сберегательными и кредитными компаниями в Калифорнии, Колорадо и Нью-Йорке. Соединение промышленности и финансов, разумеется, не случайно. Овладение финансовыми операциями способствует развитию основного бизнеса, например, через кредитование потребителей. Благодаря собственным финансовым компаниям можно мобилизовать капитал, не прибегая к помощи банков. Для предпринимательских групп характерно преобладание вертикальной интеграции; для ФПГ наибольшее значение имеют горизонтальные связи.

ФПГ представляют собой объединение крупных фирм олигополистического типа. Между ними развиваются отношения экономической и финансовой взаимозависимости, ведутся разделение труда и его координация. ФПГ – это финансово-индустриалъно-торговый комплекс. Например, «Toyota motor» входит в ФПГ «Mitzui» («Mitzui Bank», Mitzui mining», Mitzui Total Chemical», «Toshiba» – всего 24 компании). ФПГ «Mitzui» охватывает, едва ли не все сферы народного хозяйства Японии – добывающую промышленность, химическую, электротехническую, автомобилестроение, финансы и торговлю.

С организационной точки зрения отметим разноплановость в подходах формирования ФПГ. Образование групп осуществляется разными путями. Первый – разделение фирм на несколько самостоятельных компаний. В частности, итальянский «Fiat» в 80‑е годы разделился на 12 компаний с тем чтобы каждой из них был обеспечен доступ на рынок капиталов. Второй из важных путей – отпочкование какого-либо подразделения от материнской компании; делается это обычно для того, чтобы избежать недугов крупного бизнеса (организационного разбухания). Так, «Toyota» в 1950 году отделила от себя «Toyota motor Sales» (торговую компанию), оставив за собой 44,9% акций. В 1982 году, однако, обе компании слились вновь. Третий путь – слияние и поглощение компаний, в ходе чего одна из них (головная фирма) овладевает контрольным пакетом акций другой. Группирование, опирающееся на банки, которые финансируют деятельность компаний и при этом ее координируют – таков 4 путь. И пятый путь: фирмы заключают контракты об управлении, трансферте технологий, долгосрочной закупке товаров.

Отметим, что выбор варианта определяется спецификой экономического уклада той страны, где осуществляется данный процесс, а также законодательной и нормативной базой. Кроме того, выделим транснациональный характер ФПГ, когда у многих участников группы филиалы функционируют в странах с другими условиями налогообложения.

Вопрос оптимизации величины налоговых платежей приобретает особую значимость при объемах финансовых средств, вращающихся в рамках ТНК. На уровень налогообложения влияют организационно-правовая форма предприятия, его место расположения, методы ведения бухгалтерского учета, налоговые ставки. Так, например, в Испании ставка налога на прибыль составляет 35% (существует льгота на инвестиции – 5%, создание каждого дополнительного рабочего места уменьшает налогооблагаемую базу на 15 тыс. песет). В Германии налог на доходы корпораций взимается по ставке 45%, а наличие льгот приводит к тому, что фактическая ставка налога в среднем составляет 42%. В других западноевропейских странах ставки налога на доходы корпораций составляют: Бельгия – 43%, Норвегия – 28%, Португалия -36,5%, Турция – 46%, Финляндия – 33%. На этом фоне исключением выглядит Швейцария с весьма льготной налоговой ставкой 9,8%.

Наиболее распространенным налогом является НДС. В Италии НДС является пропорциональным налогом с дифференцированными ставками – от 4% до 19% (международные услуги и связанные с ними операции не облагаются НДС так как не считаются осуществленными на территории государства, и облагаются налогом в стране назначения). В Германии ставка НДС составляет 15%. В Швейцарии величина налогов, которыми облагаются юридические лица, не превышает 35%.

Таким образом, при осуществлении рационализации налоговой политики исходят из расчетов вариантов прямых и косвенных налогов, налогов с оборота по результатам деятельности применительно к деятельности в зависимости от различных правовых форм ее реализации в разных странах.

Регулирование деятельности ФПГ имеет различные формы. Первая – координация деятельности участников посредством холдинговой компании. Примером может служить концерн Ф. Флика (ФРГ). В состав этого концерна входят 49 компаний, в том числе 17 финансовых. Он представляет собой группировку крупных фирм олигополистического типа: «Dinamit Nobel», «Buderus», «Feldmulle», «Krauss Maffey» Концерн не располагает собственной банковской компанией и опирается в своей деятельности на связи с «Doutche Bank». При второй форме роль координатора могут выполнять траст-фонды и банк (так обстоит дело в группе Рокфеллера). Суть третьей формы в том, что единство участников ФПГ обеспечивается через взаимное владение акциями; эта форма распространена в Японии. Перекрестное владение акциями предотвращает захват со стороны иностранных капиталистов. В соответствии с исследованиями японской Комиссии по справедливым сделкам средняя доля перекрестного владения акциями внутри групп Mitsubishi, Mitzui и Sumitomo в 1987 году составила 28,93%, групп Fue, Daiichi Kangu и Sanva – 16,36%, в среднем для шести главных ФПГ Японии – 22,65%. Центральным органом координации деятельности ФПГ являются совещания президентов фирм, проводящиеся секретно. Групповые отношения строятся так, чтобы обеспечивалась помощь компаниям-членам, испытывающим трудность. Надо подчеркнуть, что ни одна компания, в названии которой значится «Mitsubishi» или «Sumitomo», не обанкротилась.

Существенная особенность японских ФПГ – в финансировании из главного банка. Внутригрупповые сделки проводятся через генеральную торговую компанию, которая продает продукты, производимые компаниями-членами группы, и покупает сырые материалы. Если участником становится тот, кто предлагает наиболее низкие цены, то по взаимному соглашению сначала определяется контрагент, а потом уже вырабатываются условия сделки. Поскольку при деловых операциях по взаимному соглашению корпорация все время имеет дело с заведомо определенными контрагентами, межфирменные сделки приобретают долговременный, постоянный характер. При гарантированных долговременных деловых связях корпорации могут осуществлять долгосрочные инвестиции, заниматься техническими разработками совместно с партнерами.

Сердцевину ФПГ Японии образуют банки и генеральные торговые компании. В японских ФПГ существуют компании, учрежденные совместно всеми членами, например, для развития нефтяных источников за рубежом, для решения задач информационной технологии, космической связи. Участники группы используют общий информационный потенциал.

Примечательной чертой японских ФПГ является их «вложенность». Например, на основе компании «Toyota Motor» образована промышленная группа. Помимо изготовления различных компонентов к автомобилям эта группа занимается производством стали, станков, автоматических ткацких станков, текстиля, потребительских товаров, оказанием строительных услуг. В группе 15 подконтрольных компаний, которые занимаются производством компонентов («Toyota auto body» – кузова автомобилей и другие изделия), готовых изделий («Hino motor» – крупнотоннажных грузовиков, автобусов), фундаментальными научными исследованиями, экспортом и импортом сырьевых продуктов. «Toyota» располагает пакетом акций каждой из подконтрольных компаний – от 22,7% акций в «Auti steel works», до 39,8% в «Toyota auto body». Кроме того, «Toyota» получает компоненты от двух ассоциаций – «Kehokai», состоящей из 231 компаний, и «Aihokai», объединяющей 77 компаний. «Toyota» не участвует в капитале членов ассоциаций. Связи с ними развиваются на основе контрактных отношений. В тоже время компания «Toyota motor» входит в более мощную организационную структуру – ФПГ «Mitzui», в которую также входят «Mitzui Bank», «Mitzui & Co», «Mitzui real estate development», «Odgi render», «Mitzui construction», «Toshiba» – всего 24 компании. ФПГ «Mitzui» охватывает едва ли не все сферы национальной экономики Японии – добывающую промышленность, химическую, электротехническую, машиностроение, финансы и торговлю.

Взаимоотношения участников групп можно свести к сотрудничеству и конкуренции. Участие в группе не устраняет возможности самостоятельного развития фирм, а, следовательно, и конкурентных противостоянии между ними.

Тенденцию ведущей роли банков в формировании и функционировании ФПГ поддерживает Италия. Катализатором формирования холдингов (финансово-промышленных групп) стала неадекватная экономическая ситуация, которая сложилась в начале 80‑х, когда задолженность крупных фирм банкам составила более двух третьих их капитала, в результате чего банки приобрели существенную часть акционерного капитала этих компаний. К числу наиболее крупных ФПГ следует отнести концерны «Fiat», «Pirelli», концерн Карло де Бенецетги «Kofide». В состав ФПГ Италии входят предприятия различных отраслей.

Иной путь у так называемых неоиндустриальных стран. Проиллюстрируем этот феномен на примере южнокорейских ФПГ. Становление крупных южнокорейских финансово-промышленных образований происходило при законодательном регулировании со стороны государства и финансовой поддержке. В развитии экономики Южная Корея отдала предпочтение крупным компаниям, являющимися фундаментом экономики этой страны и ориентированным, в основном, на внешний рынок.

Такие крупные южнокорейские частные АКБ, как «Chunbuk Bank», «Korean Bank», «Korean merchant banking corp.» и другие входят в ФПГ «Teu», которая охватывает 29 ведущих фирм, действующих в автомобилестроении, судостроении, машиностроении, электронике, нефтехимии и др. Общее число занятых на предприятиях «Teu» – около 100 тысяч человек, а средняя годовая сумма продаж составляет примерно 15 миллиардов долларов. При такой мощной организационно-производственной взаимосвязи исключены банкротства различных банков, входящих в данный финансово-промышленный конгломерат. «Теу» открыла свое представительство в Российской Федерации, хотя объем ее деловых операций в нашей стране ограничен. На аналогичной финансово-организационной основе действует «Korean French Banking Corp», действующий в сфере южнокорейской ФПГ «Hanchgin».

Через систему крупнейших ФПГ Южной Кореи идет интенсивный процесс привлечения иностранного капитала из самых различных регионов мира. Так, один из ведущих смешанных национально-индустриальных банков «Korea-Kuwait banking corporation» наряду с рядом других сильных финансовых и страховых учреждений, действует в рамках ФПГ «Hyundai», объединяющей в свою очередь около 30 крупнейших компаний, специализирующихся на выпуске морских судов, продукции машиностроения и т.д. Общая сумма продаж «Hyundai» – около 40 млрд. долларов.

При этом «Korea-Kuwait banking corporation», имеющий на своем балансе солидные инвестиции арабских нефтедолларов, имеет возможность финансировать не только предприятия своей ФПГ, но и другие южнокорейские фирмы. Опыт Южной Кореи показывает, что ускоренный рост конгломератов может привести к монополизации отдельных отраслей экономики. В последние несколько лет Южная Корея стала проводить политику по разукрупнению ФПГ, введя ограничение на их диверсификацию. Теперь по южнокорейскому законодательству ведущие десять ФПГ имеют возможность функционировать в трех отраслях экономики, остальные – только в двух, в отличие от Японии, где ФПГ действуют в 8–9 отраслях. Однотипные процессы сращивания финансового и промышленного капитала развернулись в Тайване, Сингапуре, Малайзии, Таиланде и других странах Восточной Азии. Ясно, что подобное сращивание финансового и промышленного бизнеса открывает качественно новые резервы финансово-валютного маневрирования, сводит до минимума угрозы предпринимательских банкротств, хотя, конечно, избежать полностью такого рода катаклизмов при рыночной экономике невозможно.

Приведенный пример выделяет определяющую роль государства при формировании ФПГ и приоритетную цель – привлечение иностранного капитала.

В российских условиях, когда сами предприятия не настолько сильны, чтобы оказывать достойную конкуренцию на внешнем рынке, а внутренний рынок не способен потребить продукцию вследствие низкой платежеспособности, государство постоянно имеет дефицит бюджета, чтобы дать ощутимую поддержку, на наш взгляд, более приемлем вариант Польши.

Полвека польские внешнеторговые главки являли собой ограниченный круг фирм, имевших право торговать за границей.

В начале этого десятилетия главки стояли перед реальной угрозой краха, поскольку, во-первых, промышленные предприятия начали самостоятельно заниматься внешней торговлей, во-вторых, в страну пошли зарубежные инвесторы. Они покупали польские предприятия или строили свои, налаживали производство конкурентоспособной продукции. Но у бывших главков, которые стали преобразовываться в открытые акционерные общества, на банковских счетах лежали большие денежные средства в валюте. «Главки» стали скупать предприятия, продукцию которых до того времени экспортировали.

Эволюцию от чисто торговой фирмы до крупной ФПГ прошла польская компания «Агрос-Трейдинт». Это своего рода феномен, какого не встретишь в других пост социалистических странах. «Агрос» воспользовался тем, что многие предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции имели многолетние обязательства перед своим главком внешней торговли сельскохозяйственной продукцией. Теперь она возглавляет крупный холдинг и уже исчерпала возможности своего участия в приватизации, перерабатывающей и пищевой промышленности (количество хозяйствующих субъектов, тесно зависимых от материнской фирмы, в Польше ограничено 20, «Агрос» свою норму выбрал). Этот холдинг ищет и другие пути наращивания капитала, в частности, планирует открытую эмиссию облигаций, так как нужны средства на финансирование долгосрочных инвестиций в производство продовольственных товаров.

Образовывая ФПГ, «главки» поначалу скупали те предприятия, которые были приписаны к ним еще во время плановой системы, то есть происходила вертикальная интеграция. Она обеспечивала более низкую себестоимость продукции, внедрение технологических новшеств. Потом в состав ФПГ стали включаться «непрофильные предприятия» Возникла проблема контроля над фирмами из разных отраслей: имея хорошие капиталы, «главки» не в состоянии эффективно контролировать их использование. Финансовые расчеты показывают, что концентрация в одной отрасли приносила значительно лучшие результаты, чем широкая диверсификация; «главки» вынуждены вернуться в лоно тех отраслей, в которых действовали минувшие 50 лет.

Таким образом, промышленные предприятия Польши после попыток выхода на зарубежный рынок все-таки были объединены под «главками», что позволило в некоторой степени избежать роста затрат и утечки валюты за рубеж, сократить потери от «допинговых» цен, следствием применения которых явился безэквивалентный трансферт значительной части ВНП за рубеж. Отличия создания и деятельности по группам приведено в прил. 2. Обзор материалов деятельности зарубежных ФПГ показывает, что:

– образование ФПГ – это не всегда организационно-правовой процесс оформления взаимодействия финансовых и промышленных компаний, а чаще складывающиеся в течение длительного времени связи посредством участия (в том числе перекрестного владения акциями), личной унии, долгосрочных кредитных обязательств и иных форм зависимости промышленных, торговых, финансовых фирм и организаций. Движущей силой образования ФПГ является, с одной стороны, стремление обеспечить гарантированный доступ к финансово-кредитным и материально-техническим ресурсам и с другой – наиболее надежное и прибыльное размещение капитала;

– ФПГ не имеют сколько-нибудь четко очерченных организационных рамок, предписанных форм и государственной регистрации, некоторая ограниченная государственная регламентация существует для национализированных холдинговых компаний;

– отсутствует стандартизация принципов, по которым возникают ФПГ, как в области специализации, так и пространственной: имеются многоотраслевые, специализированные по некоторым отраслям, региональные, национальные, межнациональные ФПГ, единственным образующим началом является возможность получения дополнительной выгоды от консолидации капиталов и расширения сферы их влияния.

Обзор зарубежного опыта позволяет выделить основные преимущества практики формирования и функционирования финансово-промышленных групп:

– Ускорение создания ФПГ как формы кошдентрации финансово-промышленного капитала, что обуславливается снижением рисков, созданием маркетинговых структур, которые посредством прогнозирования реализации продукции способствуют упрочнению и расширению сегмента на рынке.

– Достигается сокращение общественных затрат труда, так как с использованием достижений НТР и ускоренной реализацией инновационных проектов в рамках ФПГ упрощается создание и продвижение на рынок новых продуктов.

– Происходит существенная минимизация финансовых издержек за счет большей доступности кредитов, их обеспеченности, более высокой степени маневрирования капиталов, ускорения оборачиваемости,

– Возникает возможность создания центров прибыльности, внутрифирменных центров расчетов, что ведет к минимизации налоговых платежей, увеличению размера дивидендов, стоимости акций, и, таким образом, к повышению имиджа и значения ФПГ.

– Повышается инвестиционная способность как в количественном, так и в качественном разрезах, способная составлять конкуренцию на международном уровне. Таким образом достигается главная цель – повышение рентабельности собственного капитала и снижение затрат.

– Оптимизируется величина налоговых платежей вследствие учета национальных особенностей налоговых систем государств, на территории которых осуществляют деятельность участники ТНК – ФПГ

– Совокупность оптимизации вышеизложенных фактов прямо отражается на величине и направлениях денежных потоков, способствуя увеличению оборота, а, соответственно, эффективности капитала.

При наличии положительных моментов, существуют и отрицательные стороны. Отметим следующие:

– Создание и функционирование крупных ФПГ ведет к монополизации рынка, и, как следствие, существует достаточно большое отраничение на деятельность ФПГ со стороны государства, что уменьшает возможности получать сверхприбыли.

– Отмечаются трудности в управлении совокупным акционерным капиталом, происходит бюрократизация управления, усугубляются противоречия между менеджерами и собственниками.

– Увеличивается асимметрия информации о движении капитала и его стоимости, что в потенциале грозит неблагополучными последствиями для фондового рынка, что собственно и произошло в азиатских странах.

Ускоренное создание ФПГ является объективным, закономерным процессом зарождения и развития форм и методов формирования финансового капитала с учетом коренных изменения, произошедших в конце XX века в области внешнеэкономических связей и международного разделения труда.

Таким образом, образование ФПГ – является общемировой тенденцией экономики, позволяющей достигнуть ускорения экономического роста, сокращения общественно необходимых затрат, снижения издержек и более рациональной системы регулирования и финансового контроля за деятельностью ФПГ.

Тщательный анализ и использование приемлемых моментов зарубежного опыта может способствовать эффективному развитию данного процесса и в нашей стране.

**Литература**

1. Мищенко В.В. Государственное регулирование и планирование национальной экономики. Учебное пособие. М., 2008.
2. Носова С.С. Экономическая теория: Учеб. – М.: ВЛАДОС, 2005.
3. Тураев В. Глобальные проблемы современности: учебное пособие. М., 2006.