

УДК 330.322.2:336.71:336.717.061

П.І. Віблій

Національний університет “Львівська політехніка”

## РОЛЬ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП В ЕКОНОМІЧНІЙ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© Віблій П.І., 2002

**Проаналізовано сучасний стан розвитку фінансово-промислових груп (ФПГ) в Росії. Розглянуто основні стратегічні галузі, в яких ФПГ розвиваються найуспішніше. Вказано на недоліки при формуванні ФПГ та методи їх усунення.**

**The current state of development of financial and industrial groups (FIG) in Russia is analyzed. The main strategic branches are considered, the development FIG in which passes most successfully. The defects for want of shaping FIG and methods of their solution are specified.**

В умовах, коли ринкове середовище ще не сформувалося і практично неможливо оцінити економічну ефективність проектів і зв'язків, рушійними силами для об'єднання підприємств і банків у фінансово-промислові групи (ФПГ) та промислово-фінансові групи (ПФГ) стало прагнення до стабільності зв'язків і підвищення власної значимості в економіці, що забезпечує виживання як за рахунок взаємної підтримки членів об'єднання, так і допомоги держави. Тому більшість ФПГ являють собою штучні утворення, економічно слабо обґрунтовані.

Першим нормативним актом в Росії у цій сфері став Указ Президента РФ “О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации” від 5 грудня 1993 р. № 2096. Формально відповідаючи інтересам номенклатури і найбільших галузевих і фінансових лобістів, він, по суті, був спробою блокувати формування ФПГ як спонтанно-номенклатурний перерозподіл державного майна під час масової приватизації. Розробники Указу відреагували на запропоновану в серпні 1993 р. схему адміністративного створення в Росії сотні гігантських ФПГ, що повинні були охопити багато підприємств обробних і видобувних галузей. Ця схема була націлена на відновлення старої централізованої системи керування економікою.

Сьогодні ФПГ регулюються законом “О финансово-промышленных группах” від 30 листопада 1995 р. З одного боку, він має обмежене застосування, тому що дотепер відсутні деякі нормативні акти з його виконання і багато положень не працюють, з іншого боку – закон усе більше розходиться з реальною практикою. Вона показала, що створення і реєстрація груп надмірно регламентовані. Крім того, застаріла заборона на участь банків і підприємств у декількох ФПГ. Прихильники її скасування посилаються на те, що вона ускладнює формування навколо банків потужних диверсифікованих ФПГ з офіційних груп галузевого профілю і не заважає реалізації великих інвестиційних проектів за допомогою формування інвестиційних консорціумів із декількох банків, котрі вже є учасниками ФПГ.

У 1993 р. була одна офіційно зареєстрована (внесена до реєстру) ФПГ, у 1994 р. – 6, у 1995 р. – 21, у 1999 р. – 76. У всі групи на початку 1999 р. входило більше ніж 1120 юридичних осіб, зокрема 154 фінансово-кредитні установи, у них були зайняті, за різними оцінками, 4 – 5 млн. чоловік, а річний обсяг виробництва перевищив 65 – 70 млрд. рублів.

У машинобудуванні й АПК було створено по 9 ФПГ, у хімічній промисловості – 8, у чорній металургії – 7, в електронній промисловості – 6, в авіабудуванні і легкій промисловості – по 5, у будівельній галузі – 4, в автомобілебудуванні – 3, у кольоровій металургії, золотовидобуванні та лісопереробці – по 2 і т.д. Сім ФПГ охоплювали декілька галузей. Втім, склад офіційних ФПГ не дає вичерпного уявлення про диверсифікованість груп, тому що деякі напрямки співробітництва учасників офіційно не оформлені.

Відповідно до закону "О финансово-промышленных группах" вони утворюються з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва, розширення ринків збуту і створення робочих місць [1]. ФПГ можуть бути створені як:

- холдинг, коли юридичні особи діють як материнська (вона ж центральна) компанія і дочірні товариства;

- система участі, коли юридичні особи цілком або частково об'єднують свої матеріальні та нематеріальні активи на основі договору про створення ФПГ. Всі учасники групи засновують центральну компанію, як правило, у формі інвестиційного інституту, хоча допустима і форма господарського товариства, асоціації або спілки.

Центральна компанія уповноважена за законом або договором вести справи групи. Під діяльністю ФПГ розуміють діяльність її учасників, яку вони ведуть відповідно до договору про створення групи та її організаційного проекту, використовуючи відособлені активи. Центральна компанія, зокрема, веде зведений (консолідований) облік, звітність і баланс ФПГ, готує щорічний звіт про діяльність групи, виконує в інтересах учасників ФПГ окремі банківські операції і т.п. За зобов'язаннями центральної компанії, що виникають внаслідок участі в діяльності ФПГ, учасники несуть солідарну відповідальність, особливості якої встановлюються договором про створення групи.

Договір про створення ФПГ не суперечить прагненню її учасників зберегти паритетні відносини між засновниками групи. Він допомагає консолідувати ресурсні потенціали учасників, навіть незважаючи на їх насторожене ставлення до злиття активів. Прагнення пристосуватися до чинної податкової системи підштовхує підприємства об'єднувати ресурси в межах простого товариства. Річ у тім, що на стадії об'єднання внесків для спільної діяльності не виникає об'єкта оподаткування на прибуток, ПДВ тощо.

Спільна діяльність у межах простого товариства припускає виділення учасника, якому доручається ведення спільної діяльності, проте не всі партнери готові довіритися одному учаснику. У такому разі доцільніше спільне заснування центральної компанії, підконтрольної раді керуючих. Через раду керуючих (вищий орган управління групою) забезпечується контроль учасників над спільною діяльністю і використанням виділених ресурсів. Кожний учасник делегує свого представника в раду керуючих. Для таких ФПГ договір про створення групи – свого роду установчий договір простого товариства, загальні справи якого веде центральна компанія. Він, зокрема, визначає обсяг, порядок і умови об'єднання активів, а також порядок утворення, обсяг повноважень та інші умови діяльності ради керуючих.

У ФПГ можуть входити державні і муніципальні підприємства – у порядку і на умовах, визначених власником їхнього майна; дочірні господарські товариства і підприємства – тільки разом з основним підприємством (підприємством-фундатором); інвестиційні інститути, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, участь яких

зумовлена їх роллю у забезпеченні інвестиційного процесу у ФПГ. У групі обов'язково повинні бути організації, що виробляють товари або послуги, а також банки або інші кредитні організації. А от участь суспільних і релігійних організацій неприпустима.

Учасники ФПГ, що виробляють товари і послуги, можуть бути визнані консолідованою групою платників податків і вести зведений (консолідований) облік, звітність і баланс ФПГ. Учасники ФПГ можуть перехресно володіти акціями.

Поряд з офіційно зареєстрованими ФПГ існує чимало неформальних об'єднань з порівняно стійким співробітництвом і взаємопроникненням промислового і фінансового капіталів. Їх називають конгломератами. Причому члени конгломерату часом об'єднані навіть жорсткішими, ніж учасники ФПГ, особистими, клієнтськими, кредитними, акціонерними та технологічними зв'язками.

З ініціативи державних органів у життєзабезпечувальних і експортних галузях були створені вертикально інтегровані комплекси, що не мали і не мають офіційного статусу ФПГ. Вважається, що створення таких комплексів допомогло комерціалізувати ці галузі без обвалу виробництва продукції.

"Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества" від 16 листопада 1992 р. була передбачена така схема реструктуризації "відносин" власності: пакети акцій дочірніх підприємств та інші активи, що знаходяться в державній власності, повинні були вноситися в статутний капітал заснованого материнського товариства холдингу; замість цього держава одержувала у власність відповідний пакет акцій цього товариства.

За такою схемою відповідно до декількох указів Президента РФ (листопад 1992 р.) були сформовані холдинги "Газпром", "ЄЕС России", "Связьинвест", "Высокоскоростные магистрали", "Роснефть", "Транснефть", "Транснефтепродукт", "ЛУКОЙЛ", "ЮКОС", "Сургутнефтегаз". Указами Президента РФ і постановами уряду (червень 1993 р.) державний концерн "Норильский никель" був перетворений у РАО "Норильский никель", створений холдинг "Российская металлургия" (вересень, грудень 1995 р.), закріплені у федеральній власності акції ряду акціонерних товариств ядерно-паливного циклу були внесені в статутний капітал ОАО "ТВЭЛ" (лютий, червень 1996 р.), державне підприємство "Российская угольная компания" перетворена в однойменний холдинг (лютий, червень 1996 р.).

Що спонукає учасників групи одержувати офіційний статус ФПГ? Цим найбільші підприємства хочуть, по-перше, забезпечити акціонерний контроль над підприємствами і банками, із якими вже налагоджені ефективні господарські зв'язки, котрі доцільні й у перспективі; по-друге, покращити імідж об'єднання в очах інвесторів і закордонних партнерів; по-третє, розвивати контакти з федеральними і регіональними органами влади.

Базове підприємство або головний банк групи, офіційно її оформивши, прагнули зафіксувати ще не закріплену акціонерним контролем сферу свого впливу. За допомогою заснування офіційної ФПГ "проблемні" підприємства, на яких виникає конфлікт інтересів різних груп акціонерів або продовжується приватизація, намагалися визначити відповідний поділ сфер впливу, хоча офіційний статус ФПГ не виключає наступної ревізії цих сфер. Наприклад, спочатку "Інкомбанк" не увійшов у початковий склад ФПГ "Магнітогорская сталь", але надалі він набув найбільшого впливу на базове підприємство групи – Магнітогорський металургійний комбінат.

Деякі моногалузеві ФПГ утворені технологічно пов'язаними підприємствами (аналогі яких за кордоном взаємодіють у рамках холдингів). Коли розгалужені холдингові структури уже функціонують (скажімо, у нафтових компаніях, "Газпромі"), офіційний статус залишається незмінним. Якщо ж такий холдинг вирішив увійти в зареєстровану групу, він прагне до подальшої експансії і розширення акціонерного контролю. Як тільки це відбувається, зацікавленість у ФПГ зменшується. Наприклад, після того як посилювався вплив "ЛУКойла" на "НОРСИойл" і з'явилась перспектива придбання першим (на додаток до 7,25 %, котрими він вже володів) частини або всього державного пакета акцій нижегородської компанії (40 % статутного капіталу), актуальність офіційної реєстрації ФПГ "Волжская компания" виявилася під сумнівом.

Існуючі де-факто диверсифіковані групи вважали за краще офіційно оформитися у вигляді ФПГ, щоб легалізувати свою активність у проблемних для них галузях або сферах. Якщо галузева підструктура групи вибудовувалася без особливих колізій, питання про офіційний статус звичайно не піднімався. Прикладом може бути група, що не має офіційного статусу, "Альфа-банк" у цементній промисловості. Аналогічним способом, не претендуючи на офіційний статус ФПГ, колишній "Інкомбанк" вибудував холдингову структуру з кондитерських підприємств.

Державна реєстрація ФПГ "Русский текстиль", що належить до групи банку "Менатеп", знадобилася для розмежування цієї і ще двох груп – текстильного холдингу "Яковлевский" і "Русского текстиля". Стимулом до одержання офіційного статусу була також надія на його використання як додатковий аргумент в конкуренції російських споживачів за постачальників бавовни з Узбекистану.

Підприємства змушені були групуватися у відповідь на гостру недостачу оборотних коштів внаслідок інфляції і неплатежів, на згортання бюджетного фінансування, на пресинг із боку потужних конкурентів на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також у пошуках ефективнішого керування капіталом.

З об'єднанням у ФПГ вони пов'язували надії на кооперування в постачальницько-збутовій сфері заради економії витрат; на підвищення узгодженості дій при виробничій кооперації; на розширення кола інвесторів і зміцнення відносин із банками; на консолідацію інвестиційних ресурсів; на оптимізацію матеріально-фінансових потоків; на зменшення потреби в оборотних коштах на основі зміцнення платіжної дисципліни партнерів по групі, використання ними товарних кредитів, векселів, трансфертних цін; на поліпшення ділового іміджу на внутрішньому і зовнішньому ринках, також завдяки підвищенню ритмічності виробництва; на полегшення відстоювання групових інтересів у державних інстанціях.

Крім того, підприємства розраховували скористатися потенційними плодами інтеграції, не застосовуючи жорсткої централізації контролю над ресурсами, а також можливостями банків з оптимізації фінансових потоків і податкових зобов'язань. Підприємства також хотіли уникнути несподіванок у ході приватизації і за допомогою банків розширити свій вплив на розміщення акцій, що продаються державою. Інтеграція у ФПГ теоретично дала змогу краще використовувати обмежені управлінські кадри (подібну роль ФПГ відігравали у повоєнній Японії). У ринкових умовах добробут підприємств істотно залежить від якості фінансового менеджменту, а в банках працюють кваліфіковані фінансові спеціалісти. Проте збулися далеко не всі ці надії.

До співробітництва банків з підприємствами в рамках ФПГ до фінансової кризи спонукала боротьба за надійних довгострокових клієнтів або побоювання втратити їх.

Банки розраховували, що акціонерний контроль над промисловістю дасть їм змогу зберегти клієнтів у разі експансії закордонних банків і буде вагомим аргументом у суперництві зі своїми російськими колегами за роль провідника закордонних інвестицій. Крім того, заворожували потенційно можливі солідні прибутки від перепродажу акцій вітчизняних підприємств іноземним інвесторам.

Банкіри сподівалися, що в рамках ФПГ їм вдасться налагодити діючий контроль над менеджментом, грошовими потоками, оборотами по рахунках, значить – можливість повернення виданих кредитів буде на порядок вищою, ніж при кредитуванні сторонніх позичальників. Акціонерний контроль над підприємствами деякі банки розглядали як "трамплін" для розширення їхнього впливу на ринках лізингових, факторингових, страхових та інших фінансових послуг. Банк посилював майновий вплив на підприємство, щоб взяти на себе його фінансові розрахунки, страхування довірити страховій компанії, яка співпрацювала з банком, а пенсійне обслуговування робітників підприємства – своєму недержавному пенсійному фонду. Якщо підприємство розміщувало свої цінні папери на закордонних ринках капіталу, то банк прагнув вплинути на вибір посередників щодо їх розташування.

Криза неплатежів на внутрішньому ринку підвищила для банків привабливість співробітництва з експортними підприємствами. Банки, що обслуговували експортні операції, прагнули через участь в акціонерному капіталі експортерів у рамках ФПГ закріпитися в цій ролі й уникнути витіснення конкурентами, включаючи іноземних. Проте експортери досить насторожено ставилися і ставляться до великих банків, якщо тільки самі не контролюють їх.

За даними Мінекономіки, у 1999 р. порівняно з 1998 р. в офіційно зареєстрованих ФПГ обсяги відвантаженої промислової продукції (у порівнянних цінах) виросли на 3,5 %, виручка від реалізації продукції (послуг) – на 3,4 %, балансовий прибуток – на 63,4 %, рентабельність – на 2,8 %, а витрати на виробництво і реалізацію продукції знизилися на 4,4 %. Здавалося б, це свідчить про плідотворність ідеї офіційного статусу ФПГ. Проте потрібно ще чимало зробити, щоб інтеграція промислового і банківського капіталів у межах більшості структур, що одержали цей статус, перестала бути декларацією.

Оцінки потенційних можливостей ФПГ під час їх створення виявилися явно завищеними. Втілитись в життя їм заважають як несприятливі зовнішні умови для розвитку груп, так і численні внутрішні труднощі. Учасники груп скаржаться на переобтяженість податками, зборами, платежами, заплутаність і мінливість податкових вимог, надмірно високі податкові ставки, а також на те, що держава неефективно розпоряджається своєю часткою у капіталах ФПГ, займаючи неконструктивну вичікувальну або байдужу позицію.

На практиці російські ФПГ демонструють різну ефективність. Одні успішно пристосувалися до нових економічних умов (скажімо, "ЛУКойл") і завоювали позиції на зовнішніх ринках ("Газпром"), а інші виявилися в кризовому стані, перед загрозою банкрутства навіть при широкому експорті продукції ("Норильський никель"). Причини значних розбіжностей у результатах діяльності ФПГ аналітики назвати затруднюються, посиляючись на недостатню реальну фінансову інформацію про неї та грошові потоки. І усе ж можна виділити "болючі точки", від уміння справитися з якими залежать успіхи або невдачі групи.

*"Слабкість" банку.* Міцність усієї групової конструкції багато в чому залежить від сили банку. Характерно, що у ФПГ беруть участь дуже великі або дуже маленькі банки.

Відсутність середніх банків пояснюється тим, що банкірів цікавлять лише ті групи, діяльність яких вони можуть контролювати. ФПГ, контрольованих сильними банками, меншість, хоча їхня частка в загальному обсязі становить більш ніж 40 % (йдеться тільки про зареєстровані групи, з врахуванням неофіційних структур цей показник оцінюється набагато вище). Переважають групи зі слабкими, "кишеньковими" банками – це так звані індустріальні ФПГ, на які припадає 95 % усіх груп.

Підприємства нерідко звинувачують банки (котрі стали їх акціонерами) у тому, що їх цікавить не розвиток виробництва, а власна вигода від контролю над фінансовими потоками, а до реалізації інвестиційних проектів у ФПГ вони виявляють мінімальний інтерес. Обстеження 24 ФПГ показало, що 80 % із них не одержували підтримки від свого банку або могли розраховувати лише на короткострокове фінансування. Про скромні інвестиційні плани й орієнтацію банків здебільшого на розрахунково-касове обслуговування свідчить їхня символічна участь у капіталі центральної компанії. Так, при створенні ФПГ "Нижегородские автомобили" на чотири банки, що увійшли до складу групи, мали менш ніж 9 % акцій центральної компанії групи.

Характерно, що в багатьох ФПГ, навіть незважаючи на технологічну і комерційну узгодженість, власних коштів для поповнення капіталу підприємств все одно немає. Тому для них актуально мати у своєму складі інвестиційний банк. Але банки хочуть розвиватися переважно як універсальні.

З іншого боку, участь підприємства в заснуванні банку стала нелегким іспитом для того й іншого. У підприємства-акціонера, що вклав у банк значну суму, природно, виникає спокуса поправляти своє становище за рахунок банку, одержуючи гроші на свої проекти незалежно від їх ефективності й окупності. Розумні банки відмовляються підпорядковуватися внутрішньогруповій дисципліні, якщо від них вимагають інвестувати в не вигідні проекти. Деяким банкам у ході нарощування акціонерного капіталу вдалося дистанціюватися від своїх промислових засновників, хоча є досвід успішного розвитку груп і при збереженні за промисловими акціонерами значних пакетів акцій банків.

Різке зменшення банківських капіталів внаслідок кризи внесло корективи у формування ФПГ. До кризи вони формувалися в основному навколо банків, а потім їх центрами, швидше за все, стануть найпотужніші підприємства. Банки зосередяться на розрахунковому обслуговуванні і кредитуванні підприємств, що входять у ФПГ, а не на скуповуванні їх контрольних пакетів.

На теперішній стан ФПГ істотно впливає підвищений ризик значних інвестицій в умовах розпливчастості державних пріоритетів і масштаби інвестицій, необхідних для вирішення стратегічних задач.

*Обмежені інвестиційні можливості.* За концентрацією капіталу російські ФПГ помітно поступаються закордонним диверсифікованим групам. Так, активи головних банків провідних японських груп становлять сотні мільярдів доларів, а російських – у кращому випадку не більш ніж 10 млрд. доларів. Для реалізації серйозних стратегічних проектів практично усім російським ФПГ потрібно нарощування інвестиційних можливостей.

*Погана керованість групою.* Коли центральна компанія утворена разом декількома акціонерами – учасниками групи, вони володіють нею як дочірнім товариством, а не навпаки, як якби вона була материнською компанією. Тому центральна компанія може відігравати будь-яку роль (наприклад, шукати інвестиції або розвивати нові напрямки бізнесу), крім ролі контролюючого центру, що визначає стратегію групи.

Оскільки учасники вносять у статутний капітал центральної компанії, як правило, незначні частки своїх активів, не утворюється концентрації фінансового і промислового капіталів. Компанія виявляється не штабом стратегічного планування або координатором фінансових потоків, а в кращому випадку – консультативною службою або "клубом директорів". У таких компаніях працюють по 6 – 8 чоловік, що не мають реальних важелів впливу на підприємства. Крім того, не пророблені питання фінансової діяльності групи, відсутня стратегія спільної роботи, бракує надійної й оперативної інформації про підприємства.

В Указі Президента РФ "О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп" від 1 квітня 1996 р. № 443 передбачена, по-перше, передача центральній компанії в довірче управління федеральних пакетів акцій; по-друге, надання унітарним підприємствам права вносити нерухоме майно у вигляді внесків у її статутний капітал, здавати його в оренду і заставу [2].

Очевидні політичні (передвиборні) мотиви випуску цього документа. Реальна ситуація кардинально не змінилася. Для її поліпшення вносяться пропозиції акумулювати капітал у руках центральної компанії, перетворивши її в основне товариство стосовно інших учасників групи, тобто йти переважно по шляху створення холдингів.

З переходом від м'якої форми взаємодії партнерів (спілка, альянс) до жорсткої холдингової форми – коли ясно, хто чим володіє – зв'язують і надії на те, що вдасться привести у відповідність структуру керування ФПГ і прийняття рішень. При теперішній слабкості центральної компанії найчастіше два або три найвпливовіших директорів у кулуарах вирішують, що робити далі, не вважаючи за потрібне інформувати інших про підстави і причини такого рішення. Але скептики сумніваються, що тенденція переваги холдингів збережеться довго, посилаючись на те, що, створюючи ринкові відносини усередині холдингу, центральна компанія має невеликий вплив на дочірні підприємства. Причому в міру зростання їх ефективності він зменшується. Вже відомі випадки, коли холдинги розпадалися після того, як дочірні підприємства "ставали на ноги".

*Неефективний менеджмент.* Його неефективність є наслідком млявості зовнішнього контролю (із боку ринку і власників). З одного боку, менеджери, що контролюють холдинги, прагнуть на взаємовигідній основі реалізувати переваги його пристосованості до ринкових умов, з іншого боку – намагаються зберегти в мініатюрі стару систему, включаючи опіку над слабкими підприємствами і утримання соціальної інфраструктури, готові до сумнівних операцій, аж до штучного погіршення фінансового стану підприємств, щоб полегшити скуповування їх акцій, нехтують їх інтересами, перекладаючи на них поточні труднощі. Крім того, непосильні податки, відсутність видимих перспектив розвитку провокують "проїдання" коштів. Претензії до якості управління в дочірніх АТ і прагнення адаптуватися до чинної податкової системи призводять до посилення централізації фінансових потоків, звуження фінансової самостійності "дочок".

*Дефіцит стратегічних власників у холдингах.* Ефективне функціонування холдингу передбачає раціональність внутрішніх зв'язків, налагодженість прав власності стосовно самого холдингу. Продаж акцій великими пакетами (15 – 20 %), здавалося б, сприяє появі окремих стратегічних власників. Проте, як показав досвід, сама по собі концентрація акцій у великі пакети, контрольний пакет в одних руках не гарантують принципового поліпшення становища на підприємстві. Недостатньо і навичок наведення порядку у фінансовому господарстві. Стратегічний власник повинен бути спроможним реально поліпшити збут продукції, здешевити постачання сировини і матеріалів, забезпечити технологічну

підтримку, приймати ефективні технічні рішення, залучати великі кредити. З цим не справилися, наприклад, засновані державою холдинги "Росуголь" і "Российская металлургия", тому вони були ліквідовані указами Президента РФ у листопаді 1997 р.

*"Засмічений" склад ФПГ.* Російські ФПГ створювалися багато в чому випадковим способом: скуповувалося те, що було доступно. У хаосі приватизації лідерам підприємництва ніколи було замислюватися про те, для чого вони набувають того або іншого промислового активу. Не було часу і на створення серйозних управлінських технологій. Сьогодні, коли активи вже зібрані, постали питання: що треба зробити, щоб вони приносили прибуток – кожний окремо й усе разом як складові однієї корпорації; чи варто мати усередині групи занадто різні напрямки? Адже зміст холдингової компанії, тобто об'єднання різноманітних бізнесів полягає в тому, щоб між ними виникла синергія (посилення взаємної дії).

Проте важко очікувати, що сьогоднішні великі власники, відчувши надлишкову диверсифікованість своїх груп, почнуть спішно позбуватися від "зайвого": незрозуміло, що продати і що залишити. Для відповіді на друге питання теорія пропонує визначити зону своєї компетенції, зрозуміти, у якій області знань і кваліфікації корпорація випереджає інших. Коли лідери російських ФПГ дадуть відповіді на ці запитання, цілком можливо, що почнеться етап другого перерозподілу власності. Аналітики обережно висловлюють надію, що його результатом стане формування менш диверсифікованих, ніж сьогодні, проте більш конкурентоспроможних груп.

*Надмірна орієнтація на державну підтримку, обіцяну законом.* У законі перераховані такі заходи державної підтримки ФПГ: залік заборгованості учасника, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), в обсягах, передбачених умовами цих конкурсів інвестицій для покупця – центральної компанії цієї ФПГ; надання учасникам права самостійно визначати терміни амортизації устаткування і нагромадження амортизаційних відрахувань, що повинні спрямовуватися на діяльність ФПГ; передача в довірче управління центральної компанії тимчасово закріплених за державою пакетів акцій учасників цієї ФПГ і державні гарантії для залучення інвестицій; надання інвестиційних кредитів та іншої фінансової підтримки для реалізації проектів ФПГ.

Органи влади суб'єктів Федерації можуть надавати ФПГ додаткові пільги і гарантії. Банкам, що входять у ФПГ і здійснюють в ній інвестиційну діяльність, Центральний банк може знизити норми обов'язкового резервування і надавати інші пільги для підвищення їх інвестиційної активності.

На всі заявлені заходи держпідтримки в казні грошей немає. Пропонується старанно відбирати ФПГ, яким варто допомагати. Хто і як це буде робити? Якщо чиновники – за своїм розсудом, без чітких критеріїв, – це буде сприяти корупції. Щоб не допустити цього, необхідно підняти рівень експертизи організаційних проектів груп, аналізувати реальну інтеграцію в рамках ФПГ банківського і промислового капіталів (у вигляді банківських вкладень у відповідні проекти розвитку виробництва) і взаємна участь у капіталі, звертати увагу на те, щоб центральна компанія відігравала вагому, не "паперову" роль, а діяльність ФПГ відповідала б пріоритетам промислової політики.

Судячи з прийнятих документів, урядом виділено дві пріоритетні сфери, котрі він вирішив підтримати – авіаційний і автомобільний комплекси.

Випуск і продаж цивільних літаків за 1991 – 2000 р. скоротилися в 20 разів, спроможність авіаційного комплексу до саморозвитку в умовах ринку виявилася мінімальною (на відміну, наприклад, від сировинних галузей). У зв'язку з цим "Концепцией реструктурирования авиационного комплекса" (березень 1998 р.) передбачена державна підтримка створюваних нових авіаційних корпорацій.



Намічено використовувати різноманітні митні бар'єри для закордонної авіаційної техніки; надавати компаніям найефективніші маршрути переважно для експлуатації на них російських літаків нового покоління, фінансувати з бюджету НДДКР в галузі базових авіаційних технологій і матеріалів, підтримувати базову сертифікацію нових літаків і вертольотів. Проте підтримка з боку держави можлива лише в обмежених обсягах, разом з цим ризик повинні нести і комерційні учасники корпорацій.

Стимулюючі заходи намічені і для автомобілебудування, тому що воно випускає близько 60 % продукції цивільного машинобудування, забезпечує робочими місцями приблизно 1 млн. чоловік. Причому створення одного робочого місця в цій сфері веде до появи 7 – 8 місць у суміжних галузях (металургії, нафтохімії, текстильній промисловості). Стимулюється зайнятість і в автосервісі. Інвестиційний потенціал вітчизняних автомобільних корпорацій оцінюється приблизно в 3,5 млрд. рублів при потребі, в 3 – 4 рази більшій. Посилюється конкуренція з боку виробників автотехніки з СНД.

Указом Президента РФ "О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности" від 5 лютого 1998 р. № 135 передбачені сумарні обсяги централізованих інвестицій у розвиток автомобільного комплексу, а також встановлено, що частка витрат на виробництво автомобілів та їх компонентів, зроблених у Росії, що відноситься на собівартість, після закінчення п'ятих років повинна становити не менше ніж 50 % собівартості кінцевої продукції [3].

Вирішено не оподатковувати митними платежами вивезення автомобілів і комплектуючих, зроблених у Росії. Засоби автомобільного транспорту й автомобільних компонентів повинні вважатися російськими залежно від частки затрат, зроблених у Росії для їх виготовлення, що відносяться на собівартість кінцевої продукції у межах квот, встановлених урядом. Останні будуть щорічно встановлюватися по кожному інвестиційному проекту з врахуванням виконання інвестиційних зобов'язань комерційними організаціями, а також запланованого обсягу вкладень.

Яким шляхом підуть російські ФПГ у найближчі роки ? Можливі два варіанти. Найімовірнішим вважається проміжний між ними:

– або це будуть дійсно ефективні об'єднання різноманітних типів господарських одиниць, що, по-перше, створені добровільно або на основі злиття і поглинань; по-друге, оснований на дійсно ефективному управлінні своєю власністю (пакетами акцій); по-третє, орієнтовані на скорочення витрат і збільшення прибутку на основі власної діяльності в умовах цивілізованого ринку;

– або будуть сформовані декілька десятків гігантських конгломератів і галузевих монополій, що орієнтовані на особливі стосунки з державою і функціонують за рахунок цього, що буде означати реанімацію в нових умовах централізованого керування економікою. Горизонтальна (галузева) інтеграція вже демонструє монопольну поведінку її учасників. Незважаючи на спроби уряду врахувати антимонопольне законодавство, багато фінансово-промислових груп посилюють монопольний характер економіки.

Відсторонення держави від прямого впливу на економіку викликає необхідність корпоративної самоорганізації, зокрема, утворення неурядових інституцій, життєздатних ринкових структур на зразок промислово-фінансових груп і транснаціональних корпорацій (ПФГ та ТНК). Досвід розвинених країн доводить, що формування ПФГ або ТНК відкриває нові можливості ефективного використання капіталу, розширення сфер зовнішньоекономічної діяльності країни. Відсутність ініціативи з боку українських суб'єктів призводить до активного проникнення у ринковий простір України іноземних ПФГ та ТНК.

Найприйнятнішою для України слід вважати "м'яку" організаційну форму ПФГ, яка включає підприємства-засновники та новостворену ними центральну компанію у вигляді відкритого акціонерного товариства. Така форма практично не зачіпає самостійності підприємств, що увійшли у ПФГ, та повноважень їхніх керівників. В Україні є підстави для формування різноманітних типів ПФГ: на основі підприємств технологічного ланцюга за участю банків; консорціуми для реалізації конкретних інвестиційних проектів; регіональні ПФГ; міждержавні ПФГ. Необхідно враховувати, що ПФГ, які створені у формі конгломератів і не мають жорсткої холдингової форми управління, не придатні для роботи в умовах фінансової кризи. Найпріоритетнішими сферами застосування капіталу ПФГ і ТНК є: шляхові структури (транзитні коридори, газонафтові магістралі), газосховища та термінали, гірничовидобувна та металургійна промисловість, хімічна галузь, ВПК (особливо виробництво і продаж зброї), зв'язок та мережі телекомунікацій, засоби масової інформації, авіаційна та суднобудівна промисловість, об'єкти сільськогосподарської діяльності. У майбутньому капітал ПФГ і ТНК буде спрямовуватись у ті галузі України, де ймовірно впровадження нових технологій і є можливості збуту продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Створення ПФГ можна розглядати як спробу підприємців та економістів за рахунок об'єднання зусиль перебороти або, принаймні, пом'якшити об'єктивні труднощі мобілізації ресурсів, особливо інвестиційних, в умовах кризи економіки. Ця спроба є раціональною, оскільки використовується "м'яка" договірна форма ПФГ відповідає домінуючій пострадянській діловій культурі керівників підприємств, їхньому прагненню забезпечити максимальну самостійність, боязні контролю з боку власника або кредитора. Вхідження у ПФГ, принаймні на початковому етапі, практично нічим не загрожує діючим менеджерам, на відміну від вхідження в холдинг або згоди на зовнішнє управління.

Світовий досвід свідчить, що економічна потужність країни значною мірою визначається наявністю у неї великих корпорацій, які є транснаціональними за сферами своєї діяльності і мають загальнонаціональне значення. Спираючись на світовий досвід можна стверджувати, що за відсутності в Україні корпорацій, рівних за технологічною, виробничою та фінансовою могутністю зарубіжним, українська держава ніколи не стане рівноправним партнером ні на світовому, ні на внутрішньому ринках.

В умовах, що склалися, великого значення в організації внутрішньодержавної та міжнародної інтеграції набуває вирішення питання щодо сприяння держави українським господарюючим суб'єктам в контексті проведення промислової політики країни. Мова, зокрема, може йти про:

- удосконалення наявної нормативної бази для створення ПФГ в Україні;
- розробку і введення в дію закону про міжнародну кооперацію та інтеграцію у виробництві;
- розробку і впровадження інформаційно-методичних рекомендацій для підприємств та органів державного управління з комплексу питань внутрішньодержавної та міжнародної інтеграції.

*1. О финансово-промышленных группах / Закон РФ от 30.11.95. № 190-ФЗ. 2. О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп / Указ Президента РФ от 01.04.96. № 443 3. О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности / Указ Президента РФ от 5.02.98. № 135.*