

Тенденции развития мировой экономики диктуют необходимость поиска эффективных форм организации корпоративных объединений. Эпоха глобализации породила новый экономический феномен – тотальный корпоративно-сетевой рынок, на котором главными игроками становятся корпоративные структуры, которые являются не частными производителями, а сложными кооперациями труда огромных масштабов, сравнимых с экономиками «средних» развивающихся стран. При этом, как правило, они организованы не как высококонцентрированные «суперкомбинаты», а как сети, в центре которых находится крупная корпорация, контролирующая всю систему, сама корпорация находится в собственности зачастую неопределенного (точнее, скрытого от внешнего наблюдателя непрозрачными отношениями собственности) круга юридических и физических лиц[1]. Структура организации таких объединений, значительно различающиеся по степени интеграции их участников, развивались исторически от концернов и семейных групп до стратегических альянсов. При этом 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. Границы между всеми этими формами достаточно расплывчаты и разными специалистами они трактуются порой довольно неоднозначно [6]. Вместе с тем, на практике довольно часто встречаются структуры, не оформленные как концерн, холдинг, финансово-промышленная группа или другое объединение, но в реальности являющиеся таковыми. По нашему мнению, одним из способов обеспечения эффективной интеграции в мировую экономику среди многообразия выбора новых подобных путей организации своих системных связей является такая форма компании, которая базируется на слиянии финансового и промышленного капитала. Что позволяет соединять потенциальные возможности государства, предприятий и банков, самостоятельно обеспечивать межотраслевой перелив ресурсов, концентрацию инвестиционных средств на решении стратегических задач – интеграция по типу создания официально зарегистрированной финансово-промышленной группы (ФПГ). В настоящее время финансово-промышленные группы во многих странах превратились в один из мощных рычагов развития экономики. В финансово-промышленной группе происходит объединение двух форм капитала банковского и промышленного в финансово-промышленный капитал, для которого присущ специфический характер движения и особая форма кругооборота. В условиях ФПГ временно высвободившиеся средства на одном предприятии-участнике группы – могут направляться на покрытие потребности в денежных средствах других предприятий-членов группы, так как движение их капиталов и скорость оборотов различны. Это дает экономию денежных средств, поскольку не привлекается извне заемный капитал. Кроме

того, временно свободные денежные средства предприятий уже в качестве банковского капитала могут использоваться для эмиссии ценных бумаг, валютных операций, сложных и нетрадиционных коммерческих комбинаций, размещения ссуд и других активов в любом месте и т.д [3]. Следовательно, в процессе кругооборота промышленного капитала в ФПГ создаются условия для высвобождения денежных средств, которые могут оборачиваться как банковский капитал вследствие отсутствия четких границ между ними. В то же время банковский капитал получает возможность более рационально, с меньшим риском осуществлять свой кругооборот. Эффект от объединенного использования капиталов (банковского и промышленного) значительно выше суммы результатов их отдельного функционирования. Помимо этого объединения, проходя длительный путь развития, включающий в себя процессы горизонтальной и вертикальной интеграции производства в сочетании с его диверсификацией, успешно решают вопросы отраслевого, межотраслевого, территориального и в немалой степени национального развития. На статус официальной ФПГ, как правило, не претендуют разветвленные холдинговые структуры (нефтяные компании, РАО «Газпром», «Татнефть», «ТАИФ», «Лукойл» и др.). Стремление к получению такого статуса нередко сочетается со стремлением партнеров по группе воспользоваться потенциальными возможностями интеграции, не прибегая к жесткой централизации контроля над ресурсами. Для того, чтобы раскрыть вопрос, почему данные предприятия, которые можно отнести к ФПГ себя такими не признают, обратимся к специфике образования ФПГ в России. Обобщая основные положения связанные с формированием и развитием зарубежных и отечественных ФПГ отметим, что если формирование зарубежных ФПГ в большей степени происходило поэтапно, то российские ФПГ были сформированы скачкообразно и за гораздо более короткий промежуток времени. В результате радикальных хозяйственных реформ и приватизации интеграционные взаимосвязи промышленности были либо нарушены, либо деформированы, что привело к ослаблению конкурентных позиций отечественных предприятий и экономики в целом, что потребовало прямого государственного вмешательства в виде принудительного формирования ФПГ с целью стабилизации функционирования производственных комплексов и отраслей промышленности. Следующая особенность заключается в многоотраслевом характере их построения: крупнейшие корпорации в США охватывают 30-50 отраслей, в Великобритании из 100 крупнейших корпораций 96 – многоотраслевые, в Италии – 96, во Франции – 86. Отечественная же практика показала, что наибольшего успеха добились компании, которые изначально имели структуру с привязкой к одной отрасли и по мере своего развития осваивали и другие диверсифицированные приоритетные направления. Можно предположить, что принудительное образование ФПГ помимо положительного эффекта и решения поставленных задач дало и отрицательный

результат в развитии экономики. Основные проблемы периода спада создания ФПГ были связаны с тем, что входящие в состав финансово-кредитные институты либо не обладали достаточными ресурсами и не могли привлечь их из-за внешних источников, либо были не заинтересованы в реальной деятельности группы из-за низкой рентабельности производства. По данным Института проблем рынка РАН из 110 банков, вошедших на стадии формирования в ФПГ, 5% оказались изначально слабыми и прекратили свое существование, а у 65% банков решением ЦБ были приостановлены или отозваны лицензии. А финансовый кризис 1998 г. поставил банки на грань выживания. Их недостаточная капитализация приводит к низкой инвестиционной активности в сфере промышленного капитала. В связи с чем, по крупные корпорации были заинтересованы в создании самим в своей структуре финансово-кредитных институтов. Например, в 1992 г. Татнефть приняла решение об организации банка «Девон-Кредит», в с 1998 г. банк «Петрокоммерц» является кредитно-финансовым учреждением Лукойл, ГК ТАИФ банк Аверс, а также и другие финансово-инвестиционные организации, такие как ТАИФ-Финанс, ТАИФ-Инвест, Телеком-Менеджмент. Еще один важный аспект не регистрации как ФПГ, который можно выделить избежание конфликтов общегосударственных и частных интересов. И с целью их минимизации предприятия не заинтересованы в официальной регистрации, поскольку интегрированные структуры более свободны в своих действиях. Они вправе самостоятельно формировать инвестиционную политику и программу, регулировать и контролировать финансовые взаимоотношения между участниками группы, а также принимать решение относительно консолидированного бюджета. Все это дает возможность нам рассматривать официально незарегистрированных ФПГ как ИБГ (интегрированные бизнес-группы). В отечественной экономической науке существует несколько подходов к определению интегрированных бизнес-групп. Впервые такое понятие начали использовать в 2000г. коллектив экономистов С. Авдашева, В. Дементьев, Я. Паппэ, которые определили ИБГ как совокупность экономических агентов, действующих как правило, в разных отраслях или секторах, которая обладает следующими признаками: некоторые экономические агенты являются коммерческими организациями; между экономическими агентами существуют регулярные взаимосвязи, более тесные, чем просто рыночные (от наличия у всех предприятий единого собственника до простой координации ценовой, маркетинговой или технической политики), то есть данная совокупность в некоторых существенных экономических или управленческих аспектах постоянно или периодически выступает как единое целое; есть некоторый центр принятия ключевых решений, обязательных для всех. [5] А.Н. Нестеренко предложил определение ИБГ как совокупность коммерческих организаций, между которыми поддерживаются регулярные нерыночные взаимосвязи. По его

мнению, главная особенность ИБГ – это наличие устойчивых, но неформальных, юридически незакрепленных и непрозрачных отношений. Данные подходы к определению позволяют нам рассматривать ИБГ как некую трансформацию ФПГ. Особенно это актуально при разработке эффективной стратегии развития, оценки финансово-экономической и инвестиционной деятельности. Основной проблемой, с которой мы сталкиваемся для решения подобных задач является – это отсутствие консолидированного отчета деятельности ФПГ, доступ к информации возможен только по отдельным предприятиям, входящих в состав ФПГ, и то только при условии их регистрации как ОАО. Еще одной особенностью деятельности ИБГ (ФПГ) является то, что инвестиционный потенциал данных структур имеет двойственный характер. В условиях жестких финансовых ограничений и несовершенства внешних рынков капитала наличие внутренних финансовых ресурсов может обеспечить финансирование инвестиционных проектов с положительной чистой приведенной стоимостью, а локальный рынок капитала может помочь перераспределять инвестиционный потенциал бизнес-элементов структуры. Проведенные исследования Э. Перотти, С. Гелфера показали, что интеграционные компании России сохраняют инвестиционный потенциал эффективнее, чем отдельные независимые предприятия. Однако, когда накопление собственного инвестиционного потенциала оказывается чрезмерным или несовершенство рынков капитала незначительно, наличие внутренних финансовых ресурсов или локального рынка капитала может привести к возникновению неэффективного перелива капитала. Рассмотрим на примере нефтегазохимического комплекса РТ интегрированную бизнес-группу ТАИФ. Группа компаний ТАИФ позиционирует себя как многопрофильные диверсифицированный холдинг, но проведенный подробный анализ образования Компании и всех организаций, входящих в состав, характеристика сфер их деятельности позволил нам отнести ГК ТАИФ к ИБГ (ФПГ). На 31.12.2012 в Группу компаний ТАИФ входят 51 компаний различных секторов российской экономики – нефтегазопереработки, нефтехимии, химии, энергетики, строительства, телекоммуникаций, авиации, инвестиционно-финансовых, комплексных и торговых услуг [2]. Характерной чертой Группы ТАИФ является разнообразие бизнес-направлений, инновационное развитие, промышленно-производственный потенциал, интеграция современных методов планирования и учета, сочетающаяся с качественным корпоративным управлением. По структуре мы можем сделать вывод, что ГК ТАИФ можно отнести к ИБГ (ФПГ), так как основными признаками организационной структуры компании относящийся к ИБГ (ФПГ) заключаются в наличии обязательно трех блоков: промышленный, финансовый, сервисный, причем каждый из которых может быть представлен несколькими компаниями. Промышленный блок ГК ТАИФ представлен 33 компаниями, которые связаны между собой по принципу вертикальной интеграции, ведущими предприятиями данного блока являются ОАО «ТАИФ-НК»,

ОАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «Казаньоргсинтез», ОАО «ТГК-16».

Финансовый блок представлен финансово-кредитными учреждениями ОАО «ТАИФ», ООО «Телеком-Менеджмент», ООО «ТАИФ-Инвест», ООО «ТАИФ-Финанс», оказывающих фондовые, банковские, таможенные и страховые услуги. Сервисный блок представлен 8 строительными компаниями, сетями АЗС и объектами инфраструктуры. Кроме того деятельность ГК ТАИФ диверсифицирована на другую рыночную нишу сферы телекоммуникаций, комплексных, в том числе торговых услуг. Учитывая реалии текущего времени и прогнозируя потенциальное развитие в условиях глобализации, когда экономика мира и запросы потребителей ежегодно растут, необходимо постоянно внедрять на отечественных предприятиях наиболее совершенные технологии, которые позволяют максимально эффективно перерабатывать природные ресурсы, приобретаемые на рыночных условиях. В данной ситуации в наиболее выгодных позициях находятся предприятия, диверсифицированные по различным направлениям. Подобная структура ГК «ТАИФ» позволяет не только добиваться более высоких показателей в сравнении с другими предприятиями данной отрасли РТ, но и в более короткие сроки мобилизовать финансовые ресурсы и направить их в те структурные элементы, где сейчас они более необходимы, и где будет наибольшая отдача. Сегодня потенциал Группы компаний ТАИФ сосредоточен на масштабных проектах по модернизации нефтегазохимической отрасли. Крупнейшими предприятиями данного бизнес-направления Группы компаний ТАИФ являются ОАО «ТАИФ-НК», ОАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «Казаньоргсинтез» и ОАО «ТГК-16». Данные предприятия вносят значительный вклад в экономику республики, поддерживая темп роста индекса промышленного производства на уровне выше отраслевых значений. Именно в данной отрасли Группой компаний ТАИФ реализовываются стратегические инвестиционные программы. Из общей суммы инвестиций Группы компаний ТАИФ, инвестиции в строительство новых, модернизацию действующих производственных мощностей, осуществленные ведущими нефтегазоперерабатывающими, нефтехимическими, химическими и энергетическими компаниями Группы ТАИФ за весь период своего существования составили более 250 млрд. рублей. Выручка предприятий нефтегазопереработки, нефтехимии и энергетики Группы компаний ТАИФ в 2012 году достигла наивысшего показателя за все годы и составила более 351 млрд. рублей или 78% в общей выручке Группы компаний ТАИФ. Общая сумма налоговых платежей предприятий данной сферы составила более 60,1 млрд. рублей, что дважды превышает уровень 2010 года. Достижение полученных результатов в сравнении ГК ТАИФ с другими компаниями РТ данной отрасли по нашему мнению во многом способствовала эффективная организационная структура функционирования, основанная на интеграции промышленного и финансового капитала. В 2012 году Группа компаний ТАИФ осуществила

инвестиции в основные фонды на сумму 25,7 млрд. рублей, из которых 98% составили инвестиции в приоритетные стратегические проекты сферы нефтегазопереработки, нефтехимии и энергетики. Наибольший вклад в формировании выручки ГК ТАИФ принадлежит сектору нефтехимии и нефтепереработки, так доля ОАО «Нижнекамскнефтехим» и ОАО «ТАИФ-НК» за 2012 г. составила 27,7 и 28,4% соответственно, на третьем месте предприятие финансово-инвестиционного сектора ОАО «ТАИФ» (19%). В динамике за 2010 – 2012 гг. существенных изменений не выявлено. Доля в формировании чистой прибыли ОАО «ТАИФ-НК» в 2012 году снизилась почти в 2 раза по сравнению с предыдущим годом и составила 17,8%. Увеличение доли можно наблюдать по итогам деятельности других компаний ГК ТАИФ сферы строительства, телекоммуникационных, торговых и др. Объединение в ИБГ технологически связанных предприятий снижает риск инвестиций в отдельные звенья технологической цепочки. Тем самым расширяются возможности финансирования инвестиционных проектов за счет привлеченных средств. Необходимо отметить, что особенностью инвестиционной деятельности ИБГ является то, что финансовые источники чаще всего, являются внутренними ресурсами ИБГ, так как, в состав входят финансово – кредитные учреждения. Инвестиционно-финансовая деятельность для ИБГ является операционной и инвестиционной деятельностью в том смысле, что финансово – кредитные учреждения, входящие в состав ИБГ, рассматривают предоставление финансовых ресурсов как постоянно совершающуюся деятельность, для которой в принципе и существуют вышеуказанные учреждения. В тоже время существующие предприятия или проектные, вновь создаваемые, предприятия рассматривают данную деятельность как инвестиционную. Если отдельно взятое предприятие осуществляет проект или проекты, имеющие, как правило, разовый характер (после инвестиционной фазы предприятие выплачивает лизинговые платежи и (или) погашает долг по банковскому кредиту, и до момента окупаемости, чаще всего, не имеет возможности осуществить следующий инвестиционный проект), то сущность деятельности ИБГ сводится к тому, что она, имея циклический характер финансового потока инвестиционной деятельности, имеет возможность постоянно осуществлять инвестиционную деятельность направленную на выполнение целей ИБГ (максимизация прибыли, увеличение доли рынка, минимизация издержек, максимизация стоимости ИБГ).