

Дементьев В.Е.

Динамика развития официальных российских ФПГ в период 1999-2002 годов

1. Раздвоение оценок интегрированных структур в российской экономике

Исследования крупного российского бизнеса охватывают разные его формы: от отдельных крупных компаний, до бизнес-групп. При этом связи в рамках интегрированной структуры могут быть мягкими или жесткими, формальными или неформальными, прозрачными или непрозрачными для внешнего наблюдателя. Важно лишь, чтобы они были минимально устойчивыми и обязывающими.¹

Одной из форм бизнес-групп являются официальные (зарегистрированные) ФПГ, формировавшиеся с 1993 г. на базе соответствующего указа президента, а с 1995 г. – федерального закона. Такие группы, как правило, являются построенными не на имущественных связях, но на договорных отношениях. Причем на практике эти отношения обычно предусматривают столь слабую централизацию экономических решений, что не позволяет рассматривать официальные ФПГ в качестве договорных холдингов.² О таком холдинге можно было бы говорить, если бы участники ФПГ при заключении договора о создании группы и учреждении ее центральной компании предоставляли бы этой компании право давать обязательные для них самих указания. Однако создание ни одной из официальных ФПГ не сопровождалось внесением соответствующих положений (о подчинении указаниям центральной компании) в уставные документы участников групп.

Преобладание информационных и кооперационных связей между партнерами по таким ФПГ позволяет говорить об этих группах как о сетевых структурах. Вместе с тем, официальные ФПГ довольно часто воспринимаются как отклонение от экономически оправданных вариантов межфирменной интеграции, как нежизнеспособные по рыночным меркам образования. Более того, в 1990-е в формировании этих групп видели прежде всего кооперацию их участников в лоббировании своих интересов, попытку плохо приспособленных к новым условиям предприятий затормозить рыночные преобразования в стране.³

Подобное восприятие официальных ФПГ вполне согласуется с такой концепцией развития российской экономики, в которой нет места активной структурной политике, партнерству государства и бизнеса в решении задач этой политики. Между тем, готовность участников ФПГ к раскрытию информации о структуре собственности, степени контроля рынков, инвестиционных замыслах – свидетельство их изначальной ориентации на открытое

¹ Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования, 2002, №1.

² О договорных холдингах см. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление. – М.: Волтерс Клувер, 2006.

³ Стародубовская И. Финансово-промышленные группы: иллюзии и реальность // Вопросы экономики, 1995, №5.

сотрудничество с государством, а не на закулисные договоренности с чиновниками. Можно прийти к выводу, что именно последние не были готовы к изменению характера своих связей с бизнесом. В такой ситуации слабости отдельных групп – одно из удобных оправданий практического отказа экономических ведомств от серьезного сотрудничества с официальными ФПГ.

Скептическое отношение к ним в значительной мере сохранилось до сих пор. Отсюда наблюдаемое со стороны экономических ведомств отношение к федеральному закону «О финансово-промышленных группах» как к обузе, от которой хорошо бы избавиться, а пока позволительно игнорировать. Симптоматично, что в ходе административной реформы «потерялся» существовавший до этого федеральный государственный орган, уполномоченный регулировать создание, деятельность и ликвидацию финансово-промышленных групп. Наличие такого органа предписывается все еще действующим федеральным законом (Статья 1). Не удивительно, что за «потерей» уполномоченного по делам ФПГ государственного органа последовал отказ с 2006 года от сбора статистической информации по этим группам.⁴

Успешное приспособление крупного российского бизнеса к новым экономическим условиям соотносится главным образом с интегрированными структурами, основанными на имущественных связях. Хотя конфигурация таких связей может быть весьма запутанной и скрытой, в большинстве случаев эти связи в совокупности формируют систему иерархического контроля, фактически образующую холдинговую структуру. С этой точки зрения весьма уместным является выделение наряду с классическими имущественными холдингами еще и распределенных холдингов. Автор этого понятия Я.Ш. Паппэ определяет распределенный холдинг как такую бизнес-группу, в которой контрольные пакеты акций основных «производственных» структур (как реального, так и финансового сектора) сконцентрированы у нескольких юридических лиц, имеющих (возможно, через цепочки фирм-посредников любой длины и сложности) единого собственника или группу собственников.⁵ Именно доминирование в России классических и распределенных холдингов, контролируемых конкретными физическими лицами, позволяет рассматривать довольно ограниченный круг таких лиц как олицетворение отечественного крупного бизнеса. Пять крупнейших собственников контролируют 35%, а десять — 46% объема продаж и соответственно 18 и 25% занятости. Двадцать крупнейших собственников контролируют 59% объема продаж и 33% занятости.⁶

Можно констатировать, что относительно процессов межфирменной интеграции в российской экономике наблюдается определенное раздвоение оценок. С одной стороны, эффективная интеграция чаще всего отождествляется со структурами холдингового типа, с

⁴ См. п. 5 Постановления Росстата от 08.07.2005 №42 «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за деятельностью предприятий на 2006 год».

⁵ Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992-2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000, с. 27.

⁶ Собственность и контроль предприятий // Вопросы экономики, 2004, №8, с. 19.

другой – не ставится под сомнение необходимость движения в русле общемировых организационных тенденций, включая превращение сетевых структур в ведущий тип экономической интеграции. Однако, как только речь заходит об официальных российских ФПГ, вовлеченности отечественной экономики через эти группы в общемировую тенденцию становления сетевых структур практически не уделяется внимания.

Допустимо рассматривать официальные ФПГ как своего рода полигон, на котором в отечественной экономике накапливался опыт мягких форм интеграции. К сетевому типу могут быть отнесены и наблюдаемые в нашей экономике интегрированные структуры на основе франчайзинга и аутсорсинга. Их изучение – принципиальная составляющая осмысления свойств и возможностей сетевой организации российского бизнеса. Однако информация о такого рода структурах до сих пор носит эпизодический и фрагментарный характер. Тем важнее извлечение доступных уроков из практики официальных российских ФПГ. Анализ и обобщение их опыта остается актуальной задачей, несмотря на то, что процесс создания таких групп фактически остановился по ряду причин.

Во-первых, обретение официального статуса требует некоторых усилий, сам этот статус накладывает на ФПГ определенные обязательства, включая отчеты о деятельности группы. Все это контрастирует с фактически пренебрежительным отношением к официальным ФПГ со стороны федеральных инстанций. Когда же партнерами бизнес-групп выступают власти на местах, это довольно часто воспринимается как симптом коррупции;

Во-вторых, снижают привлекательность рассматриваемого варианта интеграции его собственные слабости, возникающие претензии к управляемости групп, срывы в действии ряда рычагов интеграции, обнаруживаемые по мере приспособления к экономическим переменам. Один из таких ослабевающих рычагов – дефицит оборотных средств, вследствие которого на первые роли в бизнес-группах выдвигались поставщики давальческого сырья, организаторы бартерных и тому подобных сделок, банки.

В-третьих, в российских условиях участники неимущественных вариантов интеграции особенно подвержены балансированию на грани враждебного поглощения, определенной защитой от которого является включенность в холдинговую структуру.

В-четвертых, многие из официальных ФПГ изначально выстраивались как мостик к более жесткому, чаще всего холдинговому варианту интеграции. С этой точки зрения, состав ФПГ – сигнал со стороны инициаторов ее создания другим субъектам экономики о претензиях на сферу влияния и ее границах.

Несмотря на такого рода обстоятельства, положительные результаты деятельности официальных ФПГ в наиболее сложный период преобразований в российской экономике⁷ свидетельствуют о значительных функциональных возможностях сетевого типа интеграции не только в условиях инновационной конкуренции, но и в кризисное время. Однако развитие этих групп после 1998 года остается недостаточно изученным. В этой связи целесообразно

⁷ См., например, Авдашева С.Б., Балюкевич В.П., Горбачев А.В., Дементьев В.Е., Паппэ Я.Ш. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. – М.: ТЕИС, 2000.

обратиться к той информации об официальных ФПГ, которая накопилась к моменту прекращения деятельности последнего уполномоченного государственного органа по делам ФПГ, каковым с 2000 до 2004 года было Министерство промышленности, науки и технологий РФ (Минпромнауки).

2. Общая динамика развития официальных ФПГ

Фактически пренебрежительное отношение государственных органов к официальным ФПГ не могло не отразиться на деятельности этих групп, включая их желание к сохранению своего статуса. На общих отчетных данных об официальных российских ФПГ сказывается отказ части групп от такого статуса, снижение готовности отчитываться о своей деятельности перед государством. Это проявилось в уменьшении числа юридических лиц, охваченных соответствующей отчетностью, в снижении совокупной численности работников рассматриваемых групп (см. табл. 1).

Таблица 1.

Сводные показатели деятельности финансово-промышленных групп, млрд.рубл.

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003г. 1 полугодие
Число юридических лиц, представившие данные для включения в отчет в целом по ФПГ		578	657	535	473
Уставный капитал центральной компании, объявленный на момент регистрации	3,1	1,8	2,0	1,9	0,7
Численность работников списочного состава (на конец отчетного периода), тыс. человек	1,3	998	976	893	682
Инвестиции в нефинансовые активы:					
- в основной капитал	14,0	11,2	23,1	25,3	19,7
- в нематериальные активы	0,4	0,6	0,6	0,1	0,1
- на прирост запасов материальных оборотных средств	13,0	6,5	8,5	20,5	3,6
Долгосрочные финансовые вложения	10,3	7,7	30,4	46,9	48,0
Из общего объема привлеченных средств - средства федерального бюджета, полученные в качестве мер государственной поддержки		0,4	0,1	0,4	0,2
Объем продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах без НДС, акциза	237	321	387	393	167
Объем отгруженной промышленной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах без НДС, акциза - всего	234	303	368	353	154
Из неё продукция, отгруженная (переданная) участникам ФПГ по кооперационным связям	19,3	21,9	39,2	31,3	16,4
Из общего объема отгруженной промышленной продукции (работ, услуг) - на экспорт	51,9	44,8	74,6	73,5	36,7

<i>Участники нефинансовой сферы деятельности:</i>					
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	1212	917	918	834	598
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных платежей)	248	283	354	324	151
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	208	229	301	282	133
Прибыль, убыток (-) отчетного периода	23,4	28,2	24,2	17,9	9,4
Основные средства (на конец отчетного периода)		176	185	222	212
Оборотные активы (на конец отчетного периода)		148	184	217	207
в том числе: -запасы включая НДС по приобретенным ценностям		61,2	79,3	99,1	92,6
- денежные средства		5,9	7,0	10,1	7,6
Из общего объема краткосрочных финансовых вложений - собственные акции, выкупленные у акционеров		2,1	0,9	0,7	0,7
Краткосрочные пассивы (на конец отчетного периода)		160	171	195	171
Дебиторская задолженность (на конец отчетного периода)	88,1	66,4	76,4	88,4	81,8
Из общей дебиторской задолженности — задолженность государственных заказчиков по оплате за поставленные товары, работы и услуги для государственных нужд и по федеральным программам		2,3	3,7	5,9	2,4
Из краткосрочной дебиторской задолженности - задолженность участников (учредителей) в уставный капитал			0,005	0,01	0,5
Кредиторская задолженность (на конец отчетного периода)	153	133	129	153	131
Из общей кредиторской задолженности - задолженность перед бюджетом		17,6	15,8	14,0	11,5
Кредиты банков	21,1	33,3	43,2	70,7	68,3
Финансово-кредитные учреждения:					
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	19,5	29,0	15,9	16,2	10,7
Кредиты, выданные участникам ФПП	2,9	1,7	3,0	5,7	2,8

На этом фоне обращает на себя внимание рост совокупных долгосрочных финансовых вложений. В соответствии с формой №1-ФПП государственной статистической отчетности к ним относятся долгосрочные (на срок более года) инвестиции организации в доходные

активы (ценные бумаги) других организаций, уставные (складочные) капиталы других организаций, государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства), а также предоставленные другим организациям займы. Такой состав этого показателя не позволяет рассматривать рост совокупных долгосрочных финансовых вложений как свидетельство постепенного перехода официальных ФПГ от сетевой структуры к более тесным акционерным отношениям. На то, что эти отношения не являются для рассматриваемых структур основополагающими, в определенной мере указывают общая величина и динамика краткосрочных финансовых вложений в собственные акции, выкупленные у акционеров. Совокупный объем таких вложений сократился до 0,7 млрд. рублей.

Поскольку за динамикой сводных показателей деятельности ФПГ скрываются изменения в перечне представивших свою отчетность групп, эти показатели дают несколько искаженную картину функционирования такого рода сетевых структур после 1998 года. Для более точной характеристики этих структур рассмотрим лишь те из официальных ФПГ, что сообщили сведения о себе (в рамках статистической формы ФПГ-1) за 1999-2002 годы. К таким относятся следующие 33 группы: Авангард, Апек, Аэрофин, Балтийская строительная компания, БелРусАвто, Волжско-Камская ФПГ, Восточно-Сибирская группа, Дальний Восток, Двигатели НК, Донинвест, Драгоценности Урала, Единство, Золотое зерно Алтая, Интерагроинвест, Морская техника, Нижегородские автомобили, Оборонительные системы, Оборонметхимпром, Объединенная промышленно-строительная группа, Оптроника, Продовольственная корпорация Дон, Промприбор, Росстро, Ростов Великий, Сибагромаш, Скоростной флот, Средуралстрой, Точность, Тяжэнергомаш, Уральские заводы, Формаш, Эксохим, Электронные технологии.

3. Характеристики фиксированного перечня групп в период 1999-2002 годов

Ряд характеристик развития указанных групп в 1999-2002 годы приведен в таблице 2. Поскольку не все эти групп предоставляли полностью заполненные формы ФПГ-1, некоторые показатели в таблице 2 сформированы по суженному кругу групп. В той же таблице содержится несколько характеристик крупнейших российских компаний, позволяющих сопоставить результаты деятельности этих компаний и официальных ФПГ.

Как видно из таблицы 2, официальные ФПГ в среднем выглядят не хуже, чем крупнейшие российские компании, представляющие собой более жесткий вариант экономической интеграции. К такому выводу можно прийти из сопоставления ФПГ и крупнейших компаний по динамике реализации продукции, да и по производительности труда. При этом необходимо учитывать, что среди участников рассматриваемых ФПГ практически нет компаний нефтяной и нефтегазовая промышленности, табачной и пивоваренной промышленности, являющихся лидерами по объему реализации на одного работника. Если исключить из сопоставления эти отрасли, то среднее значение по оставшимся 163 крупнейшим компаниям показателя производительности труда за 2002 год

снизится с 1760,0 до 1221,5 тыс.руб./чел., т.е. приблизится к производительности труда в ФПГ (1212,3 тыс.руб./чел.).

Таблица 2.

Некоторые показатели деятельности 33 финансово-промышленных групп и 200 крупнейших российских компаний, млрд.рубл.

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Численность работников списочного состава (на конец отчетного периода), тыс. человек (по 33 группам)		919,2	894,0	854,2
Инвестиции в нефинансовые активы: - в основной капитал (по 25 группам)	11,871	9,792	10,602	13,271
Долгосрочные финансовые вложения (по 25 группам)	8,197	7,360	4,381	10,418
Объем отгруженной промышленной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах без НДС, акциза	158,914	263,762	316,024	313,696
Отношение объем отгруженной промышленной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах без НДС, акциза к количеству работающих (среднее значение по 33 группам), тыс. руб. / чел.		1369,5	2113,6	1212,3
Годовой прирост объема отгруженной промышленной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах без НДС, акциза в % (среднее значение по 33 группам)		102,6	31,7	22,2
Среднее значение годового прироста объема реализации (без НДС, акциза и аналогичных платежей) для 200 крупнейших компаний России (по рейтингу журнала «Эксперт»)		62,4	14,8	13,6
Отношение объема реализации к количеству работающих (среднее значение для 200 крупнейших компаний России по рейтингу журнала «Эксперт»), тыс. руб./чел.		1042,5	1317,7	1760,0

Данные таблицы 2 свидетельствуют о значительных различиях между отдельными рассматриваемыми группами. На это указывает положительное среднее значение темпов прироста объема отгруженной промышленной продукции в 2002 году по указанным группам на фоне снижения их совокупного объема отгруженной продукции в том же году.

4. Особенности ФПГ разных размеров

Ранжируем рассматриваемые 33 ФПГ по объему отгруженной промышленной продукции за 2002 г. (по убыванию). Доля 5 крупнейших групп превышает 73% совокупного объема отгруженной продукции ФПГ, а доля 10 крупнейших групп составляет 87,5% (табл.

3). По объему реализации 14 из 33 групп превосходят рубеж, отделяющий включенные в рейтинг 200 журнала «Эксперт» от остальных компаний.

Связь между размерами группы и темпами прироста отгруженной продукции, уровнем производительности труда, долей промышленной продукции, переданной партнерам по группе, инвестициями в основные средства и долгосрочными финансовыми вложениями относительно объема отгруженной продукции носит немонотонный характер (табл. 3).

Таблица 3.

Показатели деятельности финансово-промышленных групп разных размеров

	Рейтинги групп					
	1-5	6-10	11-15	16-20	21-25	26-33
Доля в совокупном объеме отгруженной промышленной продукции ФПГ, %	73,3	14,2	7,1	2,5	1,7	1,2
Объем отгруженной промышленной продукции (среднее значение), млн.руб.	45993,6	8934,2	4432,0	1590,0	1057,4	457,5
Прирост объема отгруженной промышленной продукции (среднее значение), %	25,6	10,2	0,0	106,0	-5,0	6,1
Доля промышленной продукции, отгруженной партнерам по ФПГ (среднее значение), %	3,2	9,1	3,5	4,2	27,2	7,7
Производительность труда (среднее значение), тыс.руб.	6844,4	256,2	235,3	125,9	242,0	166,5
Стандартное отклонение производительности труда	13751,9	132,4	120,5	39,3	234,1	125,0
Капиталообразующие инвестиции в основные средства по отношению к отгруженной продукции (среднее значение), %	2,9	2,7	3,0	2,6	5,5	2,7
Долгосрочные финансовые вложения по отношению к отгруженной продукции (среднее значение), %	2,4	1,8	1,1	4,3	0,5	3,7

Следует отметить, что существенные отличия демонстрируют и близкие по размеру (объему отгруженной продукции) группы, особенно крупнейшие, что видно, например, из стандартного отклонения производительности труда.

Наиболее однородной оказалась совокупность ФПГ со средним объемом отгруженной продукции 1590 млн. руб. Эти группы демонстрируют наибольший прирост производства (106%) в 2002 году. Они же являются аутсайдерами по уровню производительности труда. Следует, однако, учитывать, эти группы объединяют в основном машиностроительные производства, которым свойственна высокая трудоемкость.

5. Особенности ФПГ разных типов

С учетом неоднозначного влияния размеров ФПГ на ее характеристики целесообразно обратиться к другим принципам разграничения типов групп. Выделим три типа ФПГ.

1. В качестве «*банковских ФПГ*» будем рассматривать группы с долей кредитно-финансовых организаций в капитале центральной компании, превышающей 15%. Такую долю можно трактовать как свидетельство относительно активного участия этих организаций в формировании группы и замыслов ее развития. К данному типу ФПГ следует отнести: БелРусАвто, Дальний Восток, Донинвест, Драгоценности Урала, Интерагроинвест, Нижегородские автомобили, Оборонительные системы, Объединенная промышленно-строительная группа, Оптроника, Продовольственная корпорация Дон, Промприбор, Уральские заводы (12 групп).

2. «*ФПГ с акционерными связями*» хотя и не являются в чистом виде холдинговыми структурами, обнаруживают такие акционерные связи между участниками группы, которые не сводятся к участию в капитале ее центральной компании. Это такие ФПГ, как: Восточно-Сибирская группа, Единство, Нижегородские автомобили, Оборонметхимпром, Объединенная промышленно-строительная группа, Промприбор, Росстро, Сibaгромаш (8 групп).

3. В качестве «*кооперационных ФПГ*» будем рассматривать группы с долей внутригрупповых поставок не менее 10% от объема производства. К данному типу ФПГ можно отнести следующие: БелРусАвто, Восточно-Сибирская группа, Донинвест, Драгоценности Урала, Нижегородские автомобили, Оборонметхимпром, Объединенная промышленно-строительная группа, Оптроника, Росстро, Сibaгромаш, Средуралстрой (11 групп).

Показатели развития выделенных типов ФПГ представлены в табл. 4. В рассматриваемый период «*банковские ФПГ*», оказались лидерами по росту производства, производительности труда и долгосрочным финансовым вложениям. Хотя «*кооперационные ФПГ*» превзошли банковские в интенсивности инвестиций в основные средства, последние группы продемонстрировали самую активную инвестиционную реакцию на изменение экономических условий после кризиса 1998 года. «*ФПГ с акционерными связями*» заметно отстают в наращивании производства. Они не склонны к дальнейшему усилению акционерных связей, о чем свидетельствует низкая интенсивность долгосрочных финансовых вложений.

Следует отметить, что лидерство банковских ФПГ по ряду показателей проявилось еще в период 1997-2000 годов.⁸ Анализ развития групп в этот период выявил как их адаптационные преимущества, быстрое приспособление к изменяющейся экономической

⁸ Дементьев В.Е., Авдашева С.Б. Тенденции эволюции официальных финансово-промышленных групп в 2000-2001 годах // Российский экономический журнал, 2002, №3.

конъюнктуре, так и замедление темпов роста к 2001 году.⁹ Однако показатели развития разных типов ФПГ, представленные в табл. 4, позволяют говорить об изменении этой тенденции, по крайней мере для выделенных типов групп, о заметном ускорении их роста после 2001 года.

Таблица 4.

Показатели развития ФПГ разных типов

Сопоставляемые показатели	Банковские ФПГ	ФПГ с акционерными связями между участниками	Кооперационные ФПГ
Прирост объема отгруженной промышленной продукции (среднее значение), %			
- 2000 г.	15,9	7,4	22,7
- 2001 г.	10,8	-2,2	1,2
- 2002 г.	29,8	15,2	24,7
Суммарно за 3 года	56,5	20,4	48,6
Производительность труда (среднее значение), тыс.руб./чел.			
- 2000 г.	192,4	201,9	155,9
- 2001 г.	195,6	211,5	172,5
- 2002 г.	282,8	256,3	208,0
Капиталообразующие инвестиции в основные средства по отношению к отгруженной продукции (среднее значение), %			
- 1999 г.	17,8	5,1	13,0
- 2000 г.	4,0	9,7	9,2
- 2001 г.	4,2	9,8	10,0
- 2002 г.	4,9	4,7	5,6
Суммарно за 4 года	30,9	29,3	37,8
Долгосрочные финансовые вложения по отношению к отгруженной продукции (среднее значение), %			
- 1999 г.	8,1	2,8	7,5
- 2000 г.	3,8	2,3	4,0
- 2001 г.	4,0	1,0	3,6
- 2002 г.	2,9	1,1	1,7
Суммарно за 4 года	18,8	7,2	16,8

В целом, динамика развития официальных российских ФПГ в период 1999-2002 годов свидетельствует о том, что не только холдинговые бизнес-группы, но и интегрированные структуры сетевого типа, формирующиеся в российской экономике на договорной основе, способны, несмотря на ряд неблагоприятных обстоятельств, продемонстрировать заслуживающие внимания функциональные возможности.

⁹ См. Дементьев В.Е., Авдашева С.Б. Тенденции эволюции официальных финансово-промышленных групп в 2000-2001 годах // Российский экономический журнал, 2002, №3.