

Раздел 2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

Глава 4. Экономико-правовая база функционирования строительных организаций

ИСК состоит из юридических лиц, имеющих в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающих по своим обязательствам этим имуществом. Они имеют самостоятельный баланс и право осуществлять экономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством.

На 1 января 2000 г. в ИСК страны функционировало 136,7 тыс. организаций, в том числе с численностью работников до 100 чел. – 131 тыс. (на начало 1997 г., соответственно, 134,6 и 125 тыс.) [49].

После принятия ГК РФ (Ч. 1) термин "предприятие" сохранен только для группы предприятий, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Все остальные юридические лица получили название организаций, которые подразделяются на коммерческие – основной целью которых является извлечение прибыли и некоммерческие – их главная цель не связана с извлечением и распределением прибыли между участниками. ГК РФ определены также формы, в которых могут создаваться организации.

Одновременно термин "предприятие" применяется для обозначения определенного вида объектов права. В этом смысле предприятие¹⁴ – определенный имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, в который входят: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукция, работы и услуги, товарные знаки, знаки обслуживания и другие исключительные права.

Предприятие как единый имущественный комплекс создается на базе вновь образованных коммерческих организаций из взносов их учредителей и участников, а также из доходов от последующей производственной деятельности.

В соответствии с родом производственной деятельности в качестве организаций могут выступать: домостроительные комбинаты; заводы железобетонных изделий и конструкций; проектно-строительные, подрядные и субподрядные строительные-монтажные организации.

В строительстве утвердилось многообразие форм собственности (рис. 4.1). Доля негосударственного сектора в общем объеме работ, выполненных по договорам строительного подряда, достигла 88 %. В федеральной собственности находится 1099 организаций, выполнивших

¹⁴ Ст. 132 ГК РФ. М., 1995.

11,8 % от общего объема подрядных работ [49]. Организации частного сектора экономики различаются в зависимости от того, одно или несколько лиц являются их владельцами; от ответственности за деятельность организации, способа включения единоличных капиталов в общий капитал организации. Общественный сектор экономики - это государственные (федеральные и субъектов РФ) и муниципальные предприятия.

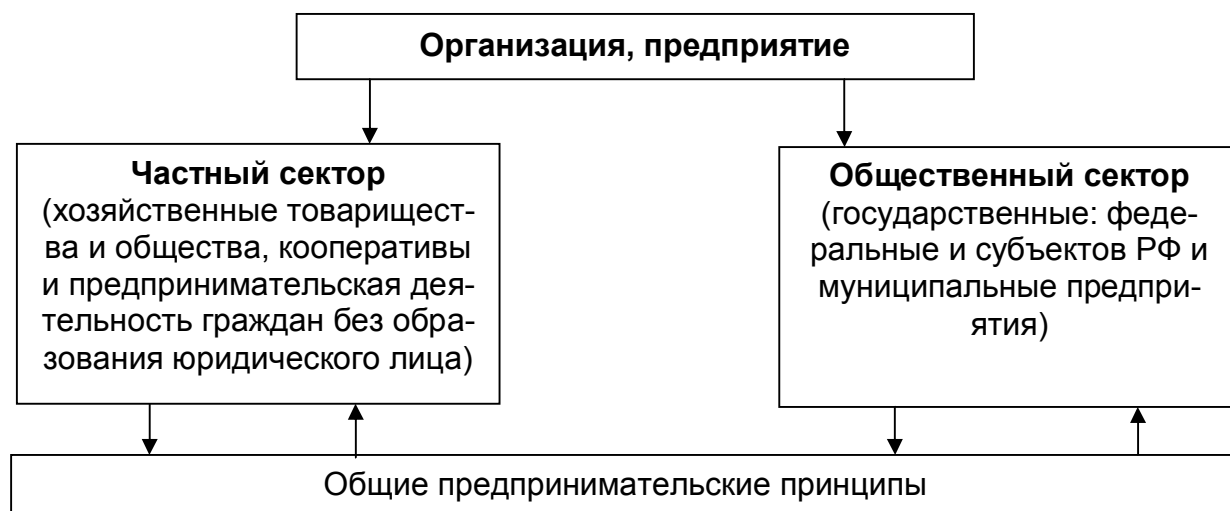


Рис. 4.1. Типология организаций (предприятий) по формам собственности

Особняком стоит предпринимательская деятельность граждан (физических лиц) без образования юридического лица (имеются в виду индивидуальные предприниматели, прошедшие государственную регистрацию). Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом.

Значительное развитие получили малые предприятия. Их число в ИСК страны составляет более 120 тыс., а объем подрядных работ достиг немногим более 25 % [49].

Законом РФ № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" установлен единый показатель, позволяющий относить коммерческие организации к категории "малых" по предельной численности персонала по отраслям: в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 чел.; в науке и научном обслуживании - 60 чел.; в сельском хозяйстве - 60 чел.; в оптовой торговле - 50 чел.; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 чел.; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 чел.

Согласно этому закону "под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных ор-

ганизаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов...". Т.е. чисто финансовый показатель дополняется ограничением в отношении вида собственности малого предприятия (качественной характеристики).

Многопрофильные организации относятся к малым по критериям того вида деятельности, который занимает наибольшую долю в объеме реализации продукции (работ, услуг).

Опыт показывает, что для наибольшей эффективности малого предприятия необходима специализация на определенном виде деятельности. Чрезмерно многопрофильные организации, как правило, характеризуются меньшей финансовой стабильностью и не выдерживают конкуренции. Поэтому государственную поддержку получают те малые предприятия, которые стремятся к повышению уровня специализации.

Выделение какого-либо вида деятельности в качестве преобладающего может повлечь за собой существенные изменения в структуре производства. Можно сузить какое-либо направление деятельности и за его счет расширить другое. Естественно, сокращать направления деятельности, обеспеченные заказами и имеющие устойчивый доход, нецелесообразно. Иногда следует пойти по пути выделения какого-либо направления в самостоятельное малое предприятие. Важно, чтобы ведущий вид деятельности был таковым в рамках годового объема хозяйственного оборота. Это означает, что в отдельные периоды (квартал, полугодие) он может составить меньшую часть объема, зато в другой период – большую. Главное – соблюдение необходимой пропорции за год.

Применение еще одного финансового показателя - объема реализованной продукции – в нашей стране затруднено из-за незавершенности реформы ценообразования и высоких темпов инфляции.

По структуре коммерческие организации делятся на узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные.

Узкоспециализированными считаются организации, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например, производят кирпич, цемент, керамическую плитку, железобетонные изделия, столярные изделия, выполняют специализированные виды работ (сантехнические, электромонтажные и пр.).

Многопрофильные организации, которые чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве, выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. В промышленности они могут специализироваться одновременно на изготовлении компьютеров, морских судов, автомобилей, детских колясок, холодильников, станков, ин-

струментов, перевозке грузов; в сельском хозяйстве - на выращивании зерна, овощей, фруктов, скота, кормов и т. д. [8].

По мере усиления конкуренции многие узкоспециализированные организации, экономически окрепнув, резко расширяют ассортимент продукции и услуг, захватывая новые рынки сбыта. В строительной отрасли строительно-монтажные организации приобретают профиль организаций строительной индустрии и становятся диверсифицированными. Одновременно они могут заниматься, например, выпуском кирпича, изготовлением строительно-монтажных заготовок, подрядной деятельностью, транспортными и коммерческими операциями.

Диверсификация – основное направление предпринимательской деятельности конца XX в. Некогда специализированные организации в течение короткого промежутка времени трансформировались в новую категорию - организации, выполняющие разнородные виды предпринимательской деятельности. В этом случае группировка организаций по отраслям теряет смысл - группируется только продукция.

Комбинированные организации в строительстве тоже встречаются. Суть их в том, что один вид сырья или готовой продукции в одной и той же организации превращается (параллельно или последовательно) в другой, а затем – в третий.

В соответствии с российским законодательством [18] организации разделяются на две группы: коммерческие и некоммерческие (рис. 4.2).

Все юридические участники предпринимательской деятельности, независимо от отрасли производства, имеют четко определенные организационно-правовые формы (рис.4.3) [8] и могут производить продукцию, выполнять работы и оказывать услуги.

С экономической точки зрения эти три вида деятельности имеют одинаковый статус.

Анализируя ГК РФ (Ч. 1), мы видим, что организационно-правовые формы организаций по действующему законодательству коренным образом изменились:

- нет индивидуальных (семейных) частных предприятий (ИЧП);
- разделенные по своему статусу муниципальные и государственные предприятия выступают теперь в другом качестве – на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления;
- имевшие одинаковый статус товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) и акционерные общества закрытого типа (АОЗТ) теперь фигурируют в разных качествах – как общество с ограниченной ответственностью (ООО) и закрытое акционерное общество (ЗАО);
- полные товарищества (ПТ), которые раньше не были юридическими лицами, теперь стали таковыми;
- акционерные общества (АО) стали теперь закрытыми и открытыми вместо АОЗТ и АООТ;
- объединения организаций стали некоммерческими организациями.

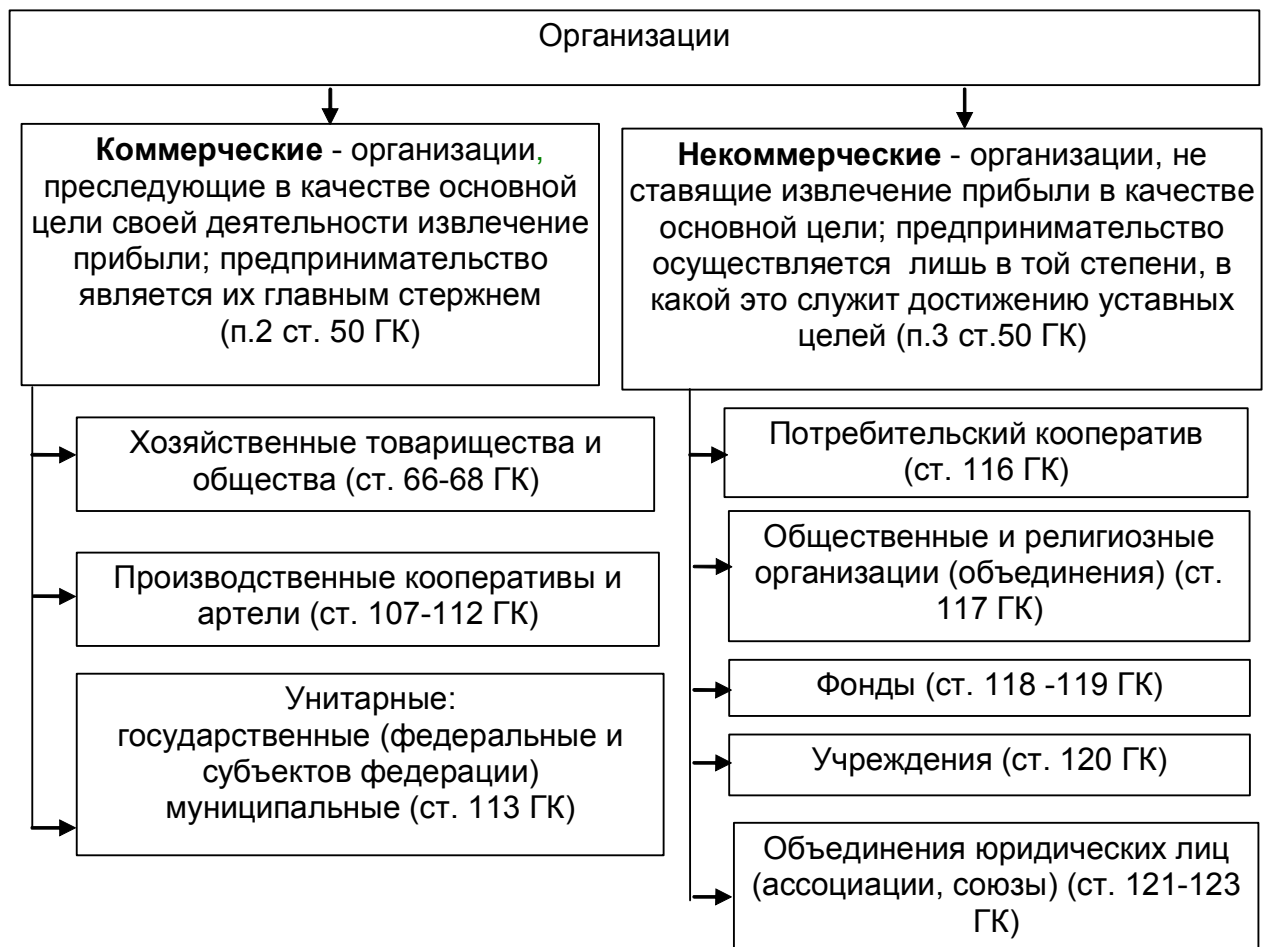


Рис. 4.2. Типология организаций по степени предпринимательской деятельности

Рассмотрим более подробно типы коммерческих организаций, представленных на рис. 4.3.

ХТ и хозяйственные общества (ХО) представляют собой коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Различия между ХТ и ХО проявляются применительно к их более конкретным формам в способах их образования и функционирования, характеристиках субъектов, степени материальной ответственности этих субъектов и т.д.

ГК РФ четко разделяет *товарищества* – объединения лиц, требующие непосредственного участия учредителей в их деятельности, и *общества* – объединения капитала, не требующие такого участия, но предполагающие создание специальных органов управления.

ХТ могут существовать в двух формах: ПТ и товарищество на вере (командитное) (ТВ или КТ).

В ПТ все его участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут полную



Рис. 4.3. Организационно-правовые формы коммерческих организаций

материальную ответственность по его обязательствам своим имуществом. Каждый его участник может действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлен иной порядок. Прибыль ПТ распределяется между участниками, как правило, пропорционально их долям в складочном капитале. По обязательствам ПТ, его участники несут солидарную ответственность своим имуществом.

ТВ (КТ) признается такое, в котором наряду с полными товарищами имеются вкладчики (коммандитисты), не принимающие участия в предпринимательской деятельности товарищества и несущие ограниченную материальную ответственность в пределах внесенных вкладов. По существу, ТВ (КТ) является усложненной разновидностью ПТ.

ХТ могут создаваться в России в формах обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, а также АО.

ООО — это общество, уставный капитал которого разделен на доли участников, несущих материальную ответственность только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В отличие от товариществ в ООО создается исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство его деятельностью.

Достоинствами ХТ являются объединение организационных усилий, а также материальных и финансовых средств участников, взаимодополнение и взаимозаменяемость участников в осуществлении предпринимательской деятельности, коллективизм в управлении, более высокая вероятность получения кредитов. К недостаткам следует отнести сильную зависимость от партнеров и их способностей осуществлять предпринимательскую деятельность, солидарную и полную материальную ответственность (что, впрочем, может считаться достоинством с точки зрения кредитора), недостаточность, хотя и в меньшей степени, финансовых средств (отчасти это преодолевается в ТВ (КТ)). Ряд схожих характеристик присущ и производственным кооперативам (ПрК).

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) является, по существу, разновидностью ООО. Его особенностями выступают: солидарная субсидиарная ответственность участников по обязательствам ОДО своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом в учредительных документах; разделение при банкротстве одного из участников ОДО его ответственности по обязательствам общества между другими участниками пропорционально их вкладам.

Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью лишены некоторых недостатков, присущих товариществам. Принцип ограниченной ответственности позволяет вовлечь в предпринимательство дополнительные капиталы и субъекты. Однако это вовлечение не безгранично.

АО — это общество, уставный капитал которого состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, и, соответственно, разделяется на это число акций, а его участники (акционеры) несут материальную ответственность лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. АО подразделяются на ОАО и ЗАО. Участники ОАО могут отчуждать свои акции без согласия других акционеров, а само общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу. В ЗАО акции распределяются по закрытой подписке только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, причем количество учредителей в российском законодательстве ограничивается 50 лицами.

ОАО отличают широкие возможности привлечения финансовых средств за счет продажи акций многочисленным покупателям, более качественный менеджмент, ограниченная материальная ответственность участников. Вместе с тем им присущи и недостатки, среди которых назо-

вем возможность бюрократизации управления, спекулятивных операций и злоупотреблений, менее высокую оперативность деятельности, сильную зависимость от конъюнктуры фондового рынка.

ПрК представляет собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Особенности ПрК являются приоритетность производственной деятельности и личного трудового участия его членов, разделение имущества ПрК на паи его членов наряду с возможным образованием неделимых фондов ПрК, распределение прибыли между его членами в соответствии с их трудовым участием, необходимость согласия кооператива на передачу пая не члену ПрК, наличие количественных ограничений по минимальному числу членов (не менее 5) и др. Различные типы ПрК представлены на рис. 4.4.

Опыт функционирования ПрК показал невысокую эффективность организаций, находящихся в собственности трудовых коллективов. Одной из основных причин является слабость управленческой и коммерческой деятельности ПрК, ибо не все его работники могут быть менеджерами.

Не менее важным фактором, ограничивающим возможности кооперативной формы хозяйствования, является устойчивый приоритет интересов текущего потребления над потребностями развития производства и, как следствие, низкая заинтересованность в инвестировании значительных средств на цели развития.

В то же время ПрК являются эффективным инструментом мобилизации материальных, трудовых и финансовых ресурсов именно мелкого производства. Только в редких случаях, когда она действительно объединяла небольшой коллектив единомышленников, кооперация показывала лучшие результаты, нежели иные формы рыночного хозяйства. Кооперация возникает только там, где эта форма востребована экономическими условиями. Искусственно созданные ПрК в начале 90-х гг. трансформировались в ООО и АО различных типов.

К *государственным (ГУП) и муниципальным (МУП) унитарным предприятиям (УП)* относятся предприятия, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество. Это имущество находится в государственной (федеральной или субъектов РФ) или муниципальной собственности и является неделимым. Различают два вида УП (табл. 4.1) [8]:



Рис. 4.4. Типы кооперативов

Таблица 4.1.

Виды унитарных предприятий

Унитарное предприятие	Имущество находится	Создается по решению	Ответственность предприятия
На праве хозяйственного ведения	В государственной или муниципальной собственности	Уполномоченного на то государственного (муниципального) органа	Собственник не отвечает по обязательствам предприятия
На праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)	В государственной собственности	Правительства РФ	Предприятие отвечает по всем своим обязательствам всем имуществом и не отвечает по обязательствам собственника. Субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия несет правительство РФ

основанные на праве хозяйственного ведения (обладают более широкой экономической самостоятельностью, во многом действуют как

обычные товаропроизводители, причем собственник имущества, как правило, не отвечает по обязательствам такого предприятия);

основанные на праве оперативного управления (казенные предприятия); во многом напоминают предприятия в условиях плановой экономики, государство несет субсидиарную ответственность по их обязательствам при недостаточности их имущества.

Устав УП утверждается уполномоченным государственным (муниципальным) органом и содержит:

наименование предприятия с указанием собственника (для казенного – с указанием на то, что оно является казенным) и места нахождения; порядок управления деятельностью, предмет и цели деятельности; размер уставного фонда, порядок и источники его формирования.

Уставный фонд УП полностью оплачивается собственником до государственной регистрации. Размер уставного фонда - не меньше 1000 размеров минимальной месячной оплаты труда на дату представления документов на регистрацию. Если стоимость чистых активов по окончании финансового года меньше размера уставного фонда, то уполномоченный орган обязан уменьшить уставный фонд, о чем предприятие извещает кредиторов. Имущественные права УП представлены в табл. 4.2. УП может создать дочерние УП путем передачи им части имущества в хозяйственное ведение [8].

Достоинствами УП являются нацеленность на реализацию общественно значимых задач и более высокая степень защищенности; главным недостатком — ограниченная экономическая самостоятельность (особенно у казенных предприятий).

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, учредитель, во-первых, определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего законодательства. Одно дело, когда предприниматель планирует осуществлять ряд разовых деловых проектов, но совсем другое — когда предпринимательская идея сводится к долговременному повторению одного и того же производственного цикла. В одних случаях предпринимательская идея может осуществляться более или менее изолированно от обязательных партнерских связей, без тесной кооперации с партнерами в процессе производства (к примеру, в консультационной организации), в других — такая кооперация необходима (например, при строительной деятельности).

При этом выбор наиболее целесообразной (с точки зрения предпринимателя) формы организации деятельности следует соотносить с возможностями, которые предоставляет действующее законодательство, особенно при решении о зарубежном инвестировании. При осмыслении этих проблем предприниматель принимает решение о правовом статусе учреждаемой организации.

Имущественные права унитарного предприятия и собственника

УП на праве хозяйственного ведения	Казенное предприятие
Владеет, пользуется и распоряжается имуществом. Собственник решает вопросы: создания, реорганизации и ликвидации предприятия; определения предмета и целей его деятельности; контроля за использованием и сохранностью имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли	Владеет и пользуется имуществом в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника. Распоряжается имуществом лишь с согласия собственника. Самостоятельно реализует продукцию, если иное не установлено правовыми актами. Собственник вправе изъять лишнее или не по назначению используемое оборудование

На рис. 4.5 представлена схема взаимодействия участников ХТ или ХО, в табл. 4.3 – сравнение организаций различных организационно-правовых форм на примере АО и ООО [8].

Правовая форма организации, ее права и обязанности закрепляются в уставе. Устав принимается (одобряется, утверждается) исключительно учредителем. Если в качестве такового выступает группа лиц, то устав рассматривается и принимается всеми учредителями на общем собрании или конференции. Это находит отражение в учредительном договоре, который подписывают все его участники. Они же подписывают и устав. Эти документы (плюс протокол собрания или конференции учредителей) необходимы для государственной регистрации учреждаемой организации и внесения его в государственный реестр.

Устав является важным юридическим документом и к его составлению нужно относиться предельно внимательно. При разработке устава следует исходить из требований законодательных актов, действующих на территории РФ, которыми определяются права собственности, а также права и обязанности организаций в процессе осуществления хозяйственной деятельности. В уставе частной организации должны быть отражены:

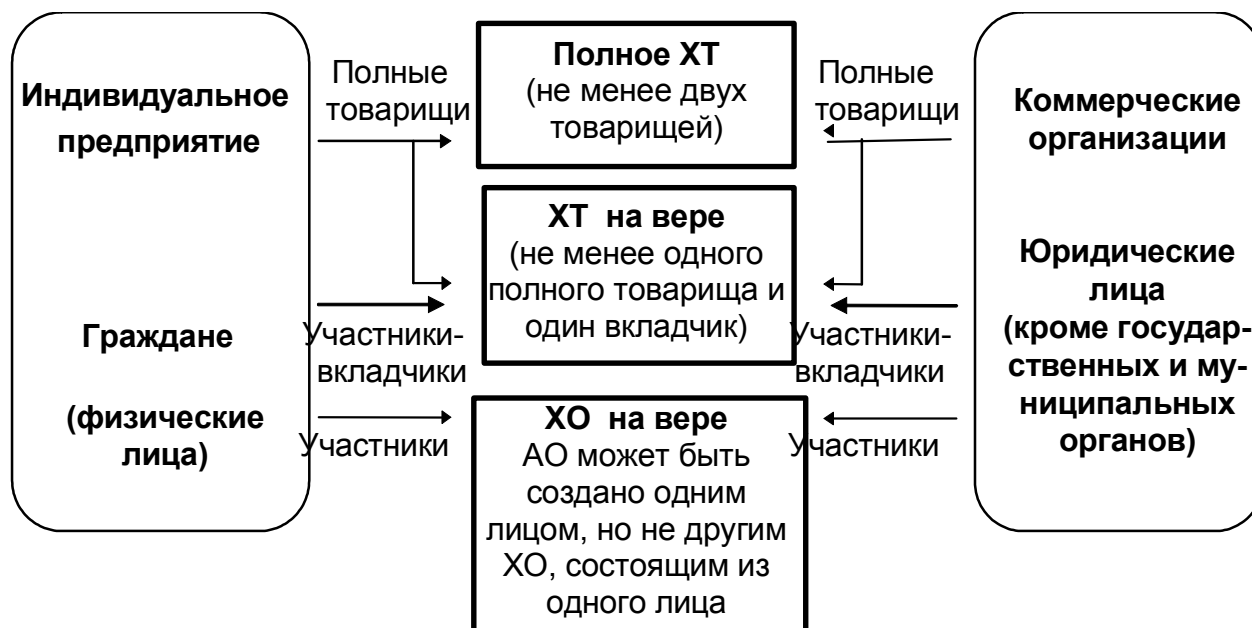


Рис. 4.5. Взаимодействие участников хозяйственных товариществ и обществ

наименование организации с указанием ее организационно-правовой формы, фамилия собственника имущества и название организации. В наименовании организации могут не фигурировать указания на вид хозяйственной деятельности, т. е. "коммерческое", "производственное";

данные об учредителе (учредителях); если в организации приняли участие несколько членов семьи — их фамилии, имена, отчества, места жительства;

адрес организации;

предмет и виды деятельности;

порядок образования имущества, в том числе право собственности на имущество организации;

порядок распределения прибыли и покрытия убытков;

управление организацией и компетенция органов управления;

условия ликвидации и реорганизации организации [18].

ГК РФ предусматривает обязательное образование уставных (складочных) капиталов во всех ХТ и ХО. Образование уставного фонда предусмотрено и в УП, и в ПрК. При этом следует отметить, что уставный (складочный) капитал представляет собой общую стоимость имущества, вносимого всеми учредителями (участниками) в качестве оплаты приобретаемого права в ХО или ХТ [18].

Имущественной основой деятельности ХО служит уставный капитал, а ХТ — складочный капитал. Вклад в уставный (складочный) капитал организации признается финансовым вложением на основании соответствующей записи в учредительных документах создаваемой организации. Порядок и сроки внесения вкладов в уставные (складочные)

Таблица 4.3

Сравнение акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью

Признаки	Акционерное общество (АО)	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
1	2	3
Деление уставного капитала	Разделение на акции одинаковой номинальной стоимости	Разделение на доли определенного размера
Ответственность участников	Участники (акционеры) не отвечают по обязательствам АО, несут риск убытков в пределах их акций	То же
Солидарная ответственность	Если вклад внесен не полностью, акционеры несут солидарную ответственность в пределах неоплаченной части вклада пропорционально их части акций	— // —
Правовое положение	Регламентировано ГК и законом	— // —
Максимальное число участников	В открытом АО – не ограничено, в закрытом – не более 50	Не более 50
Минимальное число участников	Не может иметь единственного учредителя другое общество, состоящее из одного лица	То же
Учредительные документы	Определены законом: учредительный договор, устав	— // —
Размер уставного капитала	Минимальный размер определен законом: для открытых АО – 1000 МРОТ, для закрытых – 100 МРОТ	Не менее 100 МРОТ
Ограничение по акциям (долям)	Доля привилегированных акций – не более 25% от их числа	Не устанавливается
Органы управления	Строго регламентированы законом: общее собрание, совет директоров (наблюдательный совет), правление	Определено в общих чертах – собрание и исполнительный орган (коллективный и единоличный)
Публикация сведений	Открытое акционерное общество публикует сведения в открытой печати: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и	Публикация не требуется

Окончание таблицы 4.3

Переход доли	В открытых АО – не регламентирован, в закрытых АО – преимущественное право предоставлено акционерам этого АО	Прежде всего участникам ООО, допускается третьим лицам, наследникам, с согласия остальных
Выход участника	Независимо от других участников	То же
Реорганизация и ликвидация	Добровольно – на основании общего собрания или по суду	— // —

капиталы определяются следующими документами: для ХТ - учредительным договором, для ООО - уставом и учредительным договором, для АО - договором об учреждении.

При учреждении АО уставной капитал разбивается на акции, которые должны быть распределены среди учредителей. После выпуска акций (эмиссии) АО обязаны зарегистрировать в региональном отделении Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (РО ФКЦБ) отчеты о первичной эмиссии. В противном случае, с точки зрения закона, считается что у АО нет уставного капитала и в дальнейшем ему запрещаются любые действия со своими ценными бумагами. ФКЦБ своим решением может приостановить и размещение первичного выпуска акций, а также налагать штрафы.

На рис. 4.6 и в табл. 4.4 показаны способы участия, права и обязанности участников ХТ, а также обеспечение права собственности их участников, выражающееся в свободе выхода из ХТ и получении своей доли.

Когда речь идет о типе организаций, чаще всего подразумевается способ принятия решений, а уже потом – форма собственности. Согласно этому критерию выделяют два типа организаций: 1) предпринимательские организации – производственные структуры, в которых предприниматель берет на себя функцию единоличного принятия решений; 2) самоуправляющиеся организации – производственные структуры, в которых решения, касающиеся деятельности организации, принимаются на коллективной основе. В состав правления организации в таком случае входят представители коллектива работающих¹⁵. Такой тип организаций характерен для скандинавских стран.

¹⁵ В западной экономической науке выделяют специальный раздел – теорию экономики, управляемой трудом. Эта теория связана с изучением организаций, основанных на кооперативных (в основном) началах, т. е. самоуправляющихся организаций, в которых решения принимаются на основе принципа "один человек – один голос".

ХТ	Полное	Управление осуществляется по общему согласию всех участников. Каждый участник имеет один голос
	На вере	Управление осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел, а также оспаривать действия полных товарищей
ХО		Высшим органом ХО является общее собрание его участников (акционеров)

Рис. 4.6. Участие членов хозяйственных обществ и товариществ в управлении

Таблица 4.4

Права и обязанности участников хозяйственных обществ и товариществ

<i>Права</i>	<i>Обязанности</i>
<p>Участвовать в управлении делами товарищества (кроме вкладчиков ХТ и владельцев привилегированных акций АО). Получать информацию о деятельности ХО (ХТ) и знакомиться с его документацией. Принимать участие в распределении прибыли. Получать часть оставшегося при ликвидации ХО (ХТ) имущества.</p> <p>При ликвидации ХТ на вере вкладчики имеют преимущественное право на получение вкладов перед товарищами</p>	<p>Вносить вклады, оговоренные учредительными документами. Участники ХТ должны внести не менее половины своего вклада к моменту регистрации ХТ, остальное - в сроки, установленные учредительным договором.</p> <p>При нарушении – участник вносит 10% годовых с невнесенной части вклада и возмещает убытки.</p> <p>Не разглашать конфиденциальную информацию о ХО (ХТ)</p>

Органами управления АО являются (рис. 4.7):
 общее собрание акционеров (высший орган);
 совет директоров (наблюдательный орган);
 единоличный исполнительный орган (генеральный директор) или коллегиальный исполнительный орган (исполнительная дирекция);
 ревизионная комиссия, которая является органом внутреннего контроля за финансово-хозяйственной и правовой деятельностью общества.

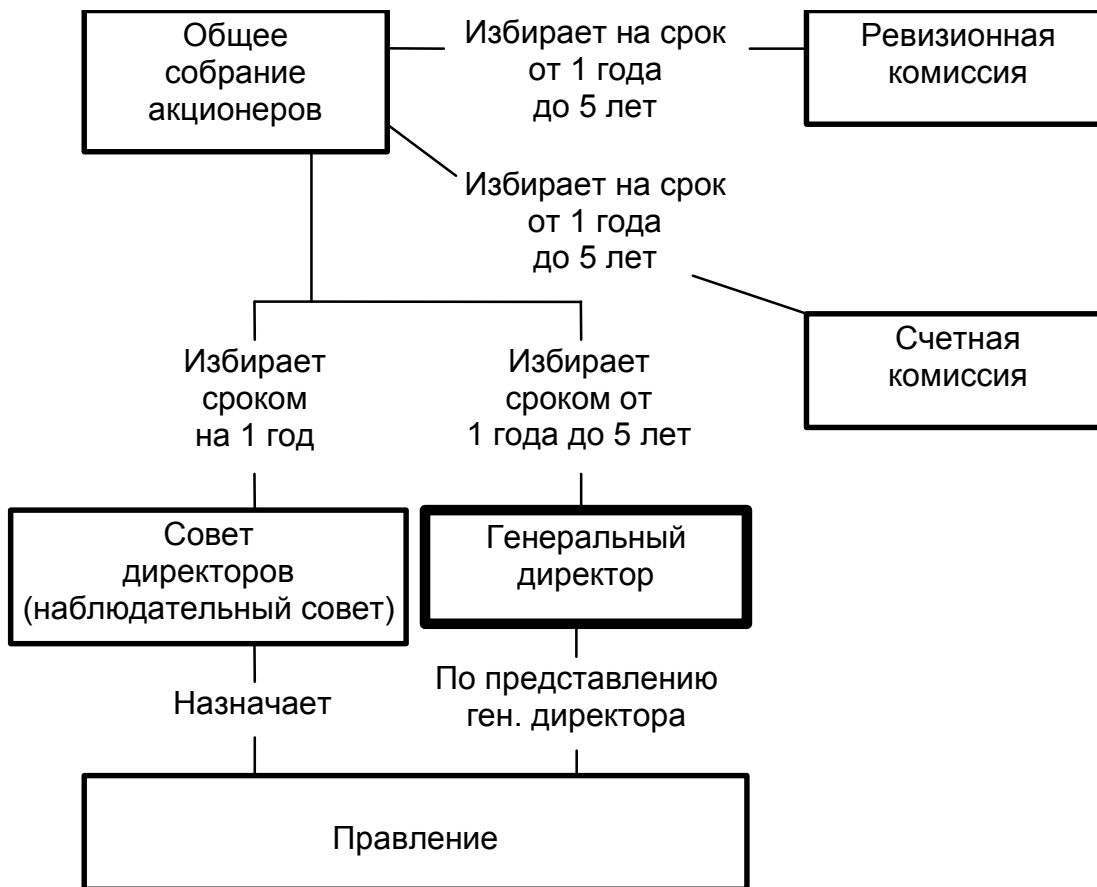


Рис. 4.7. Корпоративное руководство в открытом акционерном обществе (возможный вариант)

Право на участие в управлении делами владельцы голосующих акций реализуют через участие в собрании акционеров общества. Однако общее собрание акционеров может рассматривать и принимать решения только по вопросам, отнесенным федеральным законом "Об акционерных обществах" к его компетенции [40], причем перечень данных вопросов не может быть расширен (но может быть сужен) по усмотрению самих акционеров. Эти вопросы разделены на 4 группы:

1) вопросы, составляющие исключительную компетенцию общего собрания. Они не могут быть переданы в компетенцию совета директоров и исполнительных органов общества;

2) вопросы, которые, хотя и отнесены Законом к исключительной компетенции общего собрания, но могут быть переданы в ведение совета директоров (образование исполнительного органа общества и досрочное прекращение его полномочий, принятие решения об увеличении уставного капитала и внесение соответствующих изменений и дополнений в устав общества);

3) вопросы, которые из ведения общего собрания могут быть переданы либо совету директоров, либо исполнительному (коллегиальному или единоличному) органу;

4) вопросы, решения по которым наряду с общим собранием могут принимать и другие органы общества (например, решение о проверке финансово-хозяйственной деятельности общества ревизионной комиссией или аудитором).

В уставе может содержаться ограничение на право собрания принимать решения по определенным вопросам его компетенции. Закон устанавливает, что общее собрание может рассматривать ряд важных вопросов только по предложению совета директоров (если иное не предусмотрено уставом). Общие собрания и заседания совета директоров в соответствии с уставом ведет председатель совета директоров.

На рис. 4.7 отражена схема управления, предполагающая наличие или назначение сильного единоличного исполнительного органа (генерального директора). Однако в соответствии с Законом АО может управлять наемный менеджер, назначаемый советом директоров, с ежегодным продлением его полномочий (рис. 4.8). Место "сильного" генерального директора, избираемого общим собранием, в данной схеме занимает председатель совета директоров (который, как правило, является крупнейшим акционером).

Конкретный механизм образования, функционирования, реорганизации и ликвидации АО подробно описан в ГК и в федеральном законе "Об акционерных обществах".

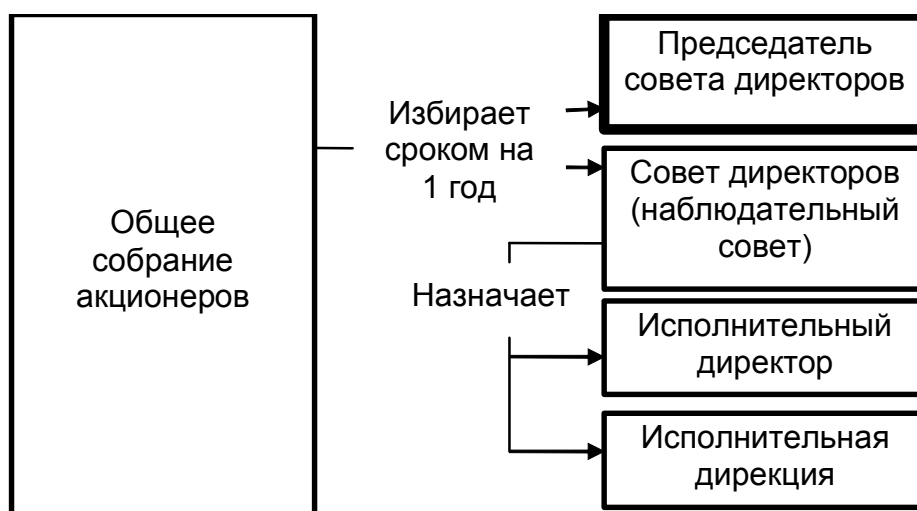
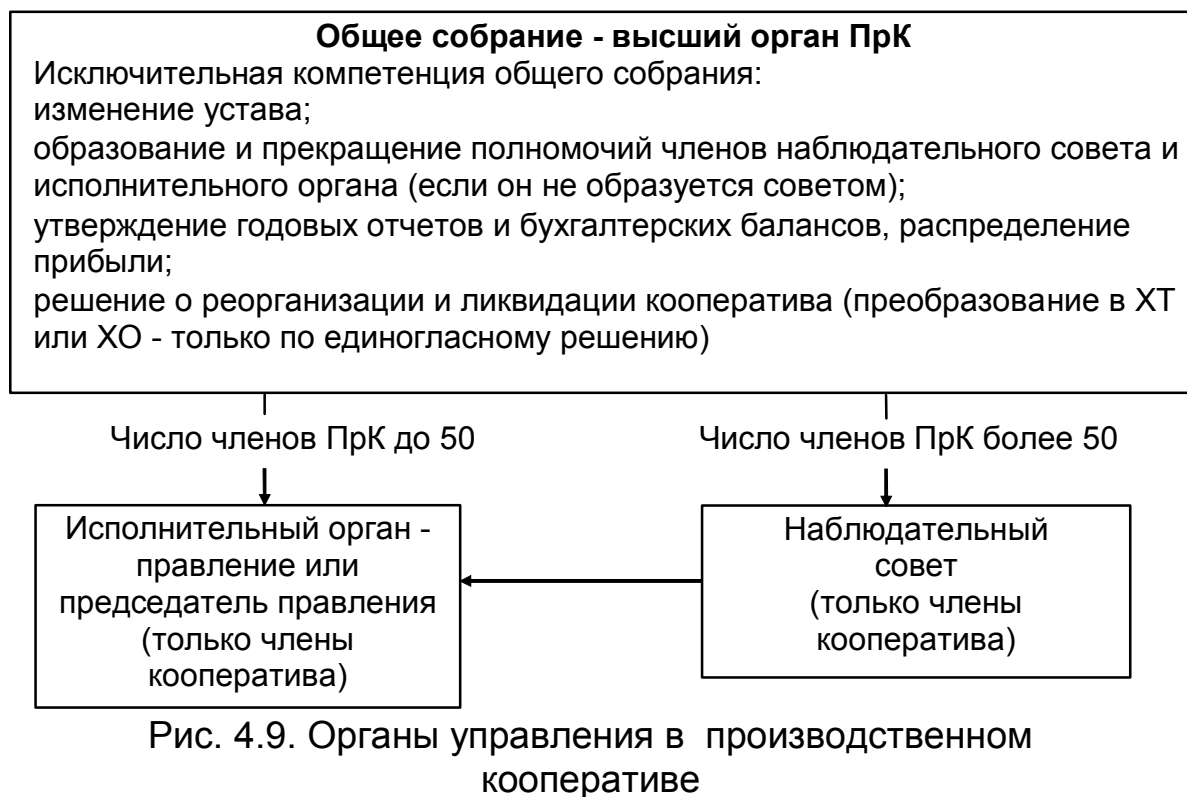


Рис. 4.8. Корпоративное руководство в открытом АО (возможный вариант)

На рис. 4.9 представлена схема управления ПрК. По способу принятия решений ПрК относится к самоуправляющимся организациям, где решения принимаются на основе "один человек - один голос" [8].



ГК РФ (ст. 49) наделил лица, занимающиеся предпринимательством (исключение составляют УП), общей, а не специальной (целевой) правоспособностью. Это дает им возможность участвовать во всех видах предпринимательской деятельности без изменения учредительных документов и осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Вместе с тем отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, можно заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Согласно ГК РФ (ст. 48) юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом; может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и смету [18].

Различие между юридическим и неюридическим лицом состоит в следующем:

юридическое лицо действует на основании устава; его права и обязанности определены законом. Неюридическое лицо действует на основании положения, утвержденного вышестоящим органом;

юридическое лицо целиком и полностью отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом. Неюридическое лицо тоже отвечает по своим обязательствам, однако, если этой ответственности

недостаточно, то по его обязательствам отвечает орган, утвердивший положение;

в форме неюридического лица могут выступать филиалы и представительства.

Настоящий обзор был бы неполным, если бы мы не рассмотрели некоммерческие организации. В соответствии со ст. 50, п. 3 ГК РФ некоммерческие организации – это организации, не ставящие извлечение прибыли в качестве основной цели. Предпринимательство при этом осуществляется лишь в той степени, в какой это служит достижению уставных целей.

Потребительский кооператив (ПК) создается на основе добровольного объединения граждан и юридических лиц с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников путем объединения имущественных паевых взносов.

Доходы от предпринимательской деятельности распределяются между членами ПК. Устав ПК должен содержать: 1) наименование (включает указание на основную цель деятельности и слова "Кооператив", или "Потребительский союз", или "Потребительское общество"; 2) место нахождения; 3) порядок управления деятельностью, состав и компетенцию органов управления, порядок принятия решений; 4) размер паевых взносов, порядок их внесения и ответственность за просрочку; 5) порядок возмещения членам ПК понесенных ими убытков. Виды таких ПК – ЖСК, ГСК и т. д.

Общественные и религиозные организации – добровольные объединения граждан на основе общности интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Участники не отвечают по обязательствам организации, а организация – по обязательствам участников. Предпринимательская деятельность допускается только в соответствии с целями организации, например, продажа книг Союзом писателей.

Фонды создаются на основе добровольных взносов для реализации общественно полезных целей гражданами и юридическими лицами, которые не отвечают по обязательствам фонда, так же как фонд – по обязательствам своих учредителей. Предпринимательская деятельность допускается только в соответствии с целями фонда. Фонд вправе создавать ХО или участвовать в нем.

Учреждения создаются собственниками имущества для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций некоммерческого характера, финансируемых (полностью или частично) учредителем. Отвечают по обязательствам своими средствами, при их недостаточности субсидиарную ответственность несет собственник. Учреждение владеет и пользуется имуществом в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника.

Отдельного внимания заслуживают хозяйственные объединения, которые могут быть как коммерческими, так и некоммерческим (рис. 4.10). Они создаются по договору для защиты общих интересов и в целях координации и не отвечают по обязательствам членов, в то время как члены объединений отвечают в порядке, определенном в учредительных документах.

При необходимости ведения предпринимательской деятельности объединение преобразуется в ХТ или ХО, либо создает ХО для этих целей. Учредительными документами объединения являются учредительный договор, подписываемый членами объединения, и устав, утверждаемый членами объединения. Структура устава включает: наименование с указанием на предмет деятельности и слово "Союз" или "Ассоциация"; место нахождения; порядок управления деятельностью, состав и компетенцию органов управления и порядок принятия решений; сведения о судьбе имущества при ликвидации объединения. Члены объединения могут безвозмездно пользоваться его услугами.

По окончании финансового года член объединения вправе выйти из него или может быть исключен по решению остающихся участников в порядке, установленном учредительными документами. Выходящий (исключенный) член объединения несет субсидиарную ответственность по обязательствам объединения в течение двух лет с момента выхода.

В российской экономике практически завершилась первоначальная стадия формирования корпоративного ("среднего") звена хозяйствования. В основном это звено представлено финансово-промышленными корпорациями (и не только имеющими официальный статус "финансово-промышленная группа" (ФПГ)). В перспективе роль интегрированных корпоративных структур в отечественной экономике будет возрастать, в связи с чем будет повышаться уровень требований не только к обоснованию общей стратегии и тактики поведения участников корпорации на рынках (в том числе и на инвестиционно-строительном), но и к налаживанию механизмов взаимодействия между управляющими компаниями корпораций и остальными участниками; подготовке и реализации совместных инвестиционных программ, аккумулярованию финансовых ресурсов отдельных организаций-участников, проведению консолидированных подходов к управленческому учету и анализу, задействию ответственности и т.д.

В этот период резко актуализируются задачи отработки рациональных форм и методов взаимодействия крупных корпораций с региональными органами власти.

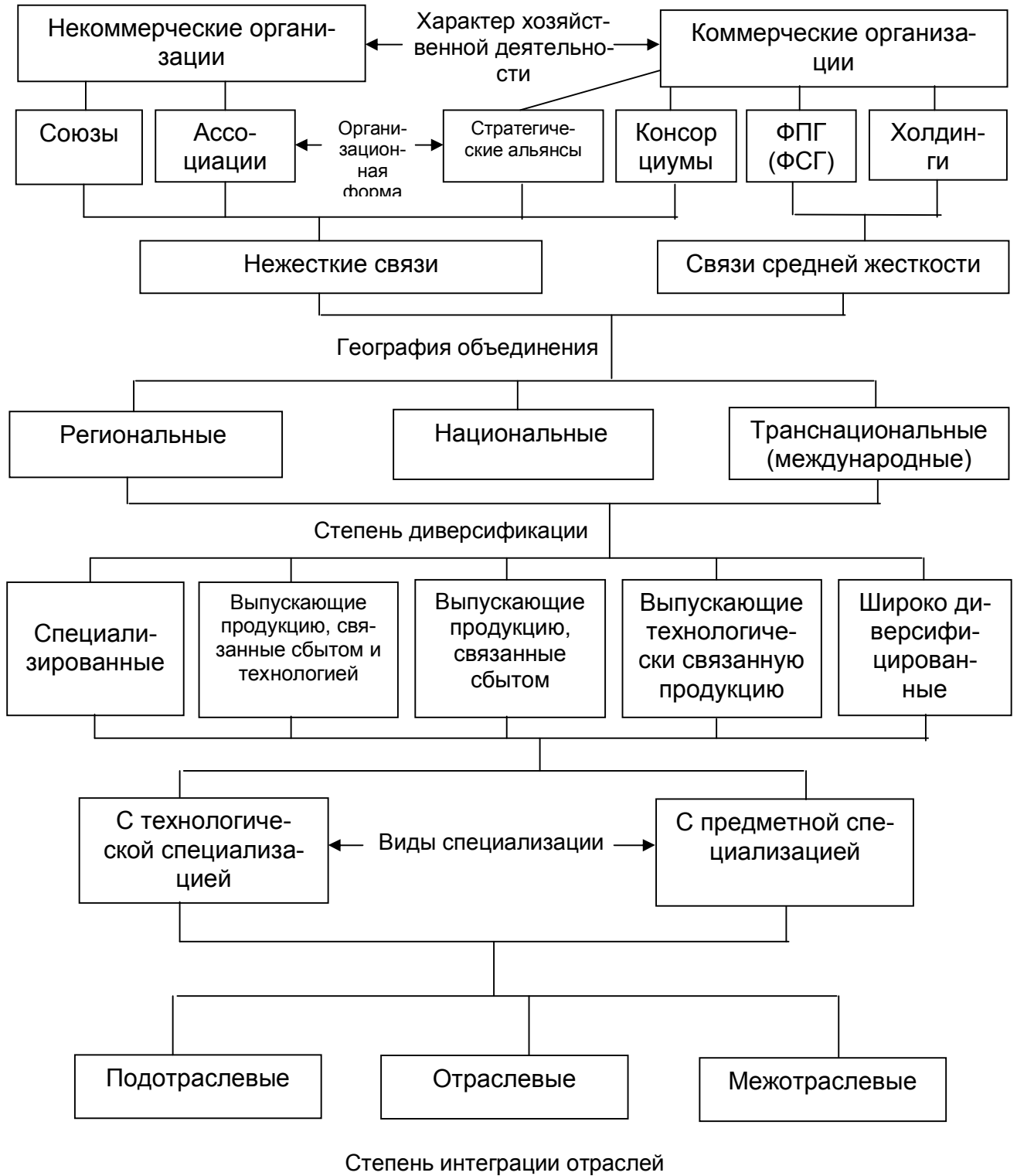


Рис. 4.10. Классификация видов хозяйственных объединений, функционирующих в России

Глава 5. Феномен крупной корпоративной структуры и правовые основы их создания в России

В условиях федеративного устройства страны складываются новые экономические субъекты, основой которых являются крупные и крупнейшие региональные социально-экономические системы. Это не децентрализация государственного управления, а сложный процесс конституирования более или менее самостоятельных элементов системы, имеющих собственные интересы и средства для их реализации. Противоречия между сложившимся административно-территориальным делением и новыми межрегиональными экономическими связями, потоками ресурсов и капиталов, рынками активизируют развитие различных форм межрегиональной интеграции и соответственно новых разновидностей экономических субъектов (региональные ассоциации, региональные ФПГ и т.д.).

Классические учебники по рыночной экономике убеждают нас в способности ее к саморегуляции и тенденции к сокращению количества субъектов рынка. Ибо чем больше производителей выходит на рынок, тем относительно больше времени требуется для выявления размеров и соотношения спроса и предложения, а также для приведения цен в соответствие с общественно необходимыми затратами и установления их оптимального уровня. Данные проблемы обостряются по мере расширения ассортимента производимых товаров и услуг и роста темпов его обновления.

А. Анисимов¹⁶ убедительно доказывает, что эффективность рынка находится в тесной взаимосвязи с числом присутствующих на нем производителей и продавцов, причем, если это число слишком велико, проявляется тенденция к сокращению сбыта продукции. Формирование данной тенденции началось после кризиса 1873 г., когда в результате в большом масштабе стали образовываться картели - соглашения по вопросам квот производства и цен в табл. 5.1.

Таблица 5.1

История развития картелей

Период	Страна	Стадия развития
1900-1903 гг.	Все индустриальные страны	Картели - основа хозяйственной жизни
1826-1905 гг.	Германия	250 - 385 картелей
1905 г.	Россия	Около 400 картелей и синдикатов, которые имели общую организацию сбыта продукции
1911-1929 гг.	Германия	550-1500
1929 г.	«	После кризиса процесс создания картелей ускорился – 2100

¹⁶ Анисимов А. Феномен крупной корпорации, или какой рынок нам нужен//Российский экономический журнал. М. 1992. № 8.

«	Международные картели и синдикаты	200 картелей, среди которых: Европейский стальной картель - контролирует 2/3 европейского и 1/3 мирового производства стали; Международный медный синдикат – контролирует около 90% мировой продукции; Европейский алюминиевый синдикат - контролирует почти 100% европейской и 50% мировой продукции; Международный рельсовый картель; Международный калийный картель; Испано-итальянский ртутный картель
1930-1931 г.	Англия	170 промышленных картелей
«	Франция	80
«	Австрия	100
«	Чехословакия	120
«	Венгрия	70
«	Швейцария	85
«	Германия	Картели контролируют в среднем около 50 % промышленной продукции. В отдельных отраслях уровень монополизации производства и сбыта картелями и синдикатами зачастую приближался к 100%: Рейнско-Вестфальский угольный синдикат контролирует 74,5% всей национальной добычи угля, 90% производства кокса и 82% угольного экспорта; Азотный картель - 100% национальной продукции, Стальной трест – почти 100% производства стали-сырца
«	Польша	114 картелей контролируют 40 % промышленной продукции
«	Международный картель	Международный красочный картель – образуется на основе объединения немецких и французских конкурентов и контролирует 90% мирового производства красок (без СССР)
1934 г.	Международные картели	Мировой азотный картель и Международное объединение каучука

Параллельно с процессом образования картелей начали создаваться тресты – крупные корпоративные структуры, отличающаяся от картеля и синдиката тем, что входящие в них предприятия не просто теряют производственную и сбытовую самостоятельность, но либо прекращают формально-правовое существование в качестве самостоятельных компаний, либо передают свои акции специально учреждаемому обществу (холдингу). Тресты возникли и сначала получили наибольшее распространение в США. Первым трестом считается созданное в 1882 г. Рокфеллером объединение "Стандарт ойл Траст", которое в момент своего возникновения почти полностью монополизировало американскую добычу нефти. Одновременно образование трестов стало развиваться и в Европе: в Германии – гигантские тресты "Ферейнигте Штальверке" (1926 г.) и "И.Г. Фарбениндустри", в Англии – компания "Имперская химическая промышленность".

Высоким уровнем концентрации характеризовалась и российская

дореволюционная промышленность. Так, рынок угля и стали был соответственно монополизирован синдикатами "Продауголь" и "Продамет". В начале текущего столетия в машиностроении почти все производство сосредоточивалось в руках нескольких десятков компаний.

Невозможно отрицать, что создание картелей, синдикатов и трестов существенно сокращают потери, связанные с конкуренцией, и ведут к смягчению кризисов. Наоборот, монополизация ознаменовала гигантский экономический прогресс. Также можно утверждать, что чем меньше центров управления рыночной экономикой (промышленные и финансовые группы и компании, банки), тем слабее при прочих равных условиях выражена тенденция к инфляционному росту цен; насыщенность экономики крупными корпорациями и картелями увеличивает предсказуемость динамики цен: цены растут наименьшими темпами именно в тех странах рыночной экономики, где монополии занимают относительно более прочные позиции (например, в Германии, Японии, США).

Одна из причин, по которым мировая экономика сегодня не может быть ввергнута в кризис, аналогичный кризису 1929 – 1932 гг., как раз и состоит в том, что мировая производственная программа решающим образом определяется относительно небольшим числом корпоративных структур.

Факты экономической истории свидетельствуют, что экономическая эффективность рыночной экономики существенно зависит от ее организационной структуры, от структурных моментов вообще. В этой связи имеет смысл говорить о структурном качестве рынка, или структурном качестве рыночной экономики. Рыночной экономике в современных ее формах вполне показан высокий уровень концентрации производства (как и торговли и банковского дела). При этом по мере роста ассортимента производимой продукции, а также ее технологического уровня оптимальный уровень концентрации возрастает.

Концентрация производства в крупных корпорациях облегчает регулирование рыночной экономики с правительственного уровня (и посредством разного рода формальных и неформальных соглашений ведущих производителей). Тем самым облегчается и контроль за ценами.

Кроме того, чем выше удельный вес крупных корпораций в экономической жизни, тем большая часть производства корпоративных структур выводится за пределы рыночного регулирования и управляется в административном порядке с корпоративного уровня. При этом происходит симбиоз административного и рыночного регулирования. Частным примером такого симбиоза может служить корпорация "Дженерал моторз". Более общим случаем такого симбиоза является венгерская экономика 80-х гг., когда рыночное регулирование сочеталось с административным.

Следует заметить, что в настоящее время справедлив тезис В.И. Ленина, с которым соглашаются современные западные и отечествен-

ные ученые, который определяет крупные корпорации как "островки рыночного социализма"...

Современной рыночной экономике не нужно, чтобы все 100% экономических связей определялись рынком. Наоборот, более выгодно чтобы существенная часть экономических связей выводилась за пределы рыночного регулирования и значительные объемы производства контролировалась одновременно и рынком, и на вне рыночных основаниях. Таковым и является корпоративное производство. Крупные корпорации взаимодействуют с рынком, но нельзя сказать, что они целиком находятся у него во власти. Корпорации сами в состоянии формировать рынок, в частности, создавая новые виды товаров и услуг или реализуя крупномасштабные инвестиционные программы. Таким образом, рынок крупных корпораций, в принципе, имеет огромные преимущества в эффективности перед рынком предпринимательских организаций.

На конец 1999 г. в РФ насчитывалось 85 ФПГ [49]. Возникновение такого рода крупных хозяйственных организаций нельзя считать случайным явлением. К конкретным предпосылкам, обуславливающим актуальность формирования ФПГ России, относятся:

- необходимость соединения процессов приватизации, де-монополизации и структурной перестройки народного хозяйства страны;

- острая потребность в создании новой системы инвестирования промышленности, в формировании интегрированных структур, способных к саморазвитию в условиях рынка;

- рост количества коммерческих банков и торговых фирм, являющихся потенциальными инвесторами промышленности, а также увеличение их финансовых активов;

- наличие серьезного структурного и финансово-инвестиционного кризиса в промышленности, особенно в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и высоких технологий;

- необходимость укрепления и обновления сложившихся технологических цепочек и кооперационных связей в производстве конкурентоспособной продукции, в том числе государствами-участниками СНГ;

- сложность и недостаток опыта самостоятельного выхода отечественных предприятий на внешний рынок;

- потеря значительной части внутреннего товарного рынка России из-за появления на нем продукции крупных зарубежных, в том числе транснациональных компаний¹⁷.

В рыночной экономике под ФПГ понимают достаточно широкий круг интегрированных структур, которые существуют в определенных организационно-правовых формах, включая крупные национальные и транснациональные корпорации. Зачастую они не имеют четкой формы, но фактически представляют собой значительную экономическую и даже

¹⁷ Программа содействия формирования финансово-промышленных групп, утвержденная постановлением Правительства РФ от 14.01.1995 г./СЗ РФ. 1995 г., № 4. Ст. 311.

политическую силу.

К основным характеристикам ФПГ можно отнести следующие:

1. Наличие главной (центральной, головной) компании.
2. Участие в группе финансовых структур (например, банков).
3. Участие предприятий, действующих в сфере промышленного производства.
4. Государственная регистрация ФПГ.
5. Ориентация не только на достижение краткосрочных целей (как в малом бизнесе), но и средне- и долгосрочных.
6. Наличие в составе ФПГ около 10% участников – торговых (сбытовых), эксплуатационных структур, обеспечивающих реализационные операции, как с собственной промышленной продукцией, так и с продукцией сторонних предприятий (в интересах ФПГ).
7. Относительное замедление роста себестоимости продукции по сравнению с ростом объемов продаж.
8. Сравнительно высокая доля (в 6-7 раз больше, чем в средний показатель) вклада банка в уставный капитал центральных компаний.
9. Инвестиционная привлекательность ФПГ (вдвое выше, чем у компаний-аналогов, не объединенных в ФПГ).

Головная (центральная) компания исполняет роль центра управления группы, основными задачами которой являются:

объединение материальных и финансовых ресурсов участников ФПГ и их концентрация на реализации задач, в наибольшей степени соответствующих экономическим интересам отдельных участников ФПГ в целом и государства;

формирование финансово-инвестиционного механизма, позволяющего осуществлять оперативное проведение взаиморасчетов, стабилизацию финансового состояния, создание фондов развития и осуществление активной инвестиционной политики;

создание организационно-экономического механизма обеспечивающего защиту интересов участников ФПГ на внутреннем и внешних рынках сырья и готовой продукции.

В соответствии с этими задачами деятельность головной компании проводится по следующим основным направлениям:

разработка стратегических планов развития группы, управление научной деятельностью и инвестициями в производстве;

формирование финансовой политики группы, управление финансовыми потоками, планирование и контроль за осуществлением финансовых проектов;

разработка торгово-экономической политики группы на внутреннем и внешних рынках, координация производства, управление взаимопоставками и товарообменом внутри ФПГ.

Все структурные подразделения ФПГ можно разделить на две большие группы: предпринимательские единицы-участники группы, ко-

торые могут рассматриваться как центры инвестиций, и функциональные структуры, обеспечивающие эффективное функционирование ФПГ.

К основополагающим документам, которые регламентируют на настоящий момент формирование ФПГ в России можно отнести: указ Президента РФ "О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации" от 5 декабря 1993 г. № 2096, а также утвержденное этим указом Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания¹⁸. Значение этих актов заключалось в том, что впервые в российском законодательстве в них давалось определение ФПГ, определялись цели и порядок их формирования, круг участников, а также формы и методы государственной поддержки этих групп и государственного стимулирования их создания и деятельности в отраслях и сферах, определяющих научный, производственный, оборонный и экспортный потенциал РФ, а также соответствующих приоритетам государственной селективной политики.

В соответствии с указом и положением в качестве российских ФПГ рассматривались группы предприятий, учреждений, финансово-кредитных организаций и инвестиционных институтов, капиталы которых могут быть объединены в организационно-правовых формах и экономических размерах, определенных указом президента. Основными организационно-правовыми формами, в которых реализовывалась идея ФПГ на данном этапе, были АООТ и холдинговые компании. Разумеется, это только одна из многих возможных форм интеграции финансового и промышленного капитала, известных в международной практике.

Рассматриваемые документы устанавливали также и определенные ограничения, прежде всего в части консолидации и взаимного владения акциями участников ФПГ, а также ограничения антимонопольного характера. С учетом последующего опыта можно, вероятно, сделать вывод о некоторой излишней жесткости ряда количественных ограничений, заложенных в правовой базе формирования ФПГ. Речь идет, в частности, о запрете передачи в доверительное управление акций предприятий, если доля государственной собственности превышает 25% участия холдинговых компаний, в структуре капитала которых материальные активы составляют менее 50% перекрестного владения акциями участниками ФПГ, владения (для финансовых институтов) или вложения (для предприятий) более чем 10% акций.

Особо следует отметить, что в указанном положении оговаривались возможность и порядок формирования ФПГ на базе межправительственных соглашений, что закладывало юридическую основу для создания ФПГ в территориальных пределах не только РФ, но и СНГ, а возможно, и еще в более широких масштабах. Это создавало предпосылки для восстановления хозяйственных связей между предприятиями, оказавшимися в различных государствах СНГ.

¹⁸ СЗ РФ. 1993. № 49. Ст. 4766.

Следует отметить, что Указ Президента РФ № 2096 и Положение о ФПГ имели большое принципиальное значение, поскольку в них были заложены основные принципы создания ФПГ¹⁹:

1. Первоочередное создание групп на базе технологически и кооперационно связанных промышленных предприятий, выпускающих продукцию, обеспеченную платежеспособным спросом и конкурентоспособную на внешнем и внутреннем рынке.

2. Использование холдинговых и трастовых (доверительных) отношений как основы для организационно-экономического взаимодействия участников группы с головной финансово-промышленной компанией.

3. Предотвращение негативных монополистических тенденций в связи с концентрацией капиталов, что предполагает целенаправленное формирование ряда ФПГ на одном отраслевом (региональном) товарном рынке или наличие на нем конкурентов по соответствующим видам продукции.

4. Социально-экономическая обоснованность проектов создания групп, предполагающая использование при их формировании соответствующей экспертизы и системы количественных оценок потенциальной эффективности будущей совместной деятельности (оценки рынка продукции, экономической эффективности инвестиционных проектов, занятости, экологической безопасности создаваемых производств).

5. Добровольность вхождения предприятий (организаций) в состав групп, предполагающая, как правило, собственную инициативу предприятий в разработке проекта ФПГ и подбор участников совместной деятельности с учетом экономических интересов всех сторон. Исключением могут быть случаи формирования ФПГ по решению Правительства РФ.

6. Регулирование юридических взаимоотношений между ФПГ и государством посредством системы договоров, определяющих партнерские отношения, взаимные обязательства, гарантии и ответственность ФПГ, с одной стороны, и Правительства РФ – с другой.

7. Возможность включения представителей органов государственного управления в структуру управления ФПГ.

В дальнейшем был принят целый ряд правовых актов, регламентирующих различные аспекты формирования, регистрации и деятельности ФПГ, и созданы различные государственные органы для содействия созданию ФПГ.

К числу таких органов можно отнести Межведомственную комиссию по содействию организации акционерных промышленных компаний и ФПГ.

Основными задачами этой комиссии являлись:

анализ социально-экономической ситуации, складывающейся в промышленном комплексе РФ в процессе акционирования и приватиза-

¹⁹ Петухов В.Н. Корпорации в российской промышленности. Законодательство и практика: Науч.-прак. Пособие. М.: Городец, 1999.

ции предприятий и организаций;

подготовка совместно с ведущими разработчиками современных видов техники, предложений по составу объектов, на базе которых возможно и целесообразно создание акционерных промышленных компаний и ФПГ;

разработка концепции (принципов) создания таких компаний и групп на базе предприятий и организаций промышленности, в том числе и оборонного комплекса, а также нормативно-правовой базы и механизма их функционирования;

выработка рекомендаций по формированию оптимальной структуры и конфигурации акционерных промышленных компаний и ФПГ, а также оказание помощи им в разработке учредительных документов;

анализ деятельности созданных компаний и групп, разработка предложений Правительству в области формирования крупных саморазвивающихся промышленных структур, а также предложений о предоставлении поддержки ведущим компаниям и группам, определяющим научный, производственный, оборонный и экспортный потенциал РФ.

Межведомственная комиссия подготовила Программу содействия формированию ФПГ, утвержденную постановлением Правительства РФ от 16 января 1995 г. № 48²⁰, установила основные концептуальные положения деятельности по формированию ФПГ и комплекс мероприятий по содействию, созданию и становлению их.

В программе в дополнение к указу № 2096 с учетом сложившейся практики создания новых и деятельности уже существующих групп был сформулирован еще ряд принципов:

1. Создание на основе ФПГ новых инвестиционных механизмов развития промышленного производства, обеспечивающих самофинансирование и снижение нагрузки на бюджет. Состав участников и организационно-правовые формы ФПГ зависят от этапов полного цикла воспроизводства, финансового и научно-производственного потенциала организаций, их роли в овладении соответствующими сегментами рынка. Участники ФПГ могут объединяться вокруг промышленного предприятия; научно-исследовательской или конструкторской организации; коммерческого банка; торговой организации.

2. Первоочередное создание ФПГ на базе технологически и кооперационно связанных организаций, выпускающих сложную наукоемкую продукцию, обеспеченную платежеспособным спросом и конкурентоспособную на внешних и внутренних рынках, а также товаров для государственных нужд.

3. Использование при формировании ФПГ рыночных и вне рыночных процедур консолидации пакетов акций, принадлежащих государству. При этом применение вне рыночных способов допустимо с целью сохранения государственного контроля над особо важными производствами.

²⁰ СЗ РФ. 1995. № 4. Ст. 311.

4. Многовариантность путей формирования ФПГ, в том числе возможность их формирования из числа казенных предприятий; использование разнообразных организационно-правовых форм интеграции финансового, промышленного и торгового капитала на основе взаимной заинтересованности.

5. Индивидуальный характер подготовки проектов создания ФПГ на основе единого положения, утвержденного Указом Президента от 5 декабря 1993 г. № 2096.

В проектировании, формировании и деятельности ФПГ, можно выделить три основных аспекта: организационно-экономический, региональный и отраслевой (технологический).

Способы организации, формы и методы функционирования ФПГ, должны обеспечить эффективность их деятельности и способствовать консолидации промышленного и финансового капитала, а также справедливому распределению прибыли. Таким образом повышается заинтересованность входящих в ФПГ финансово-коммерческих структур во вложении средств в производство. Это, в свою очередь, должно повлечь за собой нормализацию финансово-экономического положения на производстве и его рентабельную работу в условиях рынка без привлечения централизованных финансовых ресурсов.

Отдельно можно назвать такие организационно-экономические приоритеты, как сочетание интересов крупных и мелких производителей при осуществлении совместной деятельности, создание конкурентной рыночной среды и противодействие формированию монополий.

Региональные ФПГ развиваются в регионах с диверсифицированной экономической структурой.

Создание и деятельность ФПГ технологического направления получило развитие в нефтегазодобыче и нефтепереработке, в металлургии и производстве композитных материалов, машиностроении, деревообработке и производстве материалов для обеспечения жилищного строительства, в ИСК.

Федеральный закон "О финансово-промышленных группах"²¹ содержит целый ряд положений, отсутствовавших в Указе Президента РФ № 2096 и последующих актах Правительства РФ. В нем впервые введены понятия ФПГ и ее участников, центральной компании ФПГ, а также определение транснациональных ФПГ. Ряд статей закона специально посвящен регламентации деятельности ФПГ и контроля за их деятельностью.

Некоторые вопросы в законе существенно уточнены. Среди них вопросы государственной регистрации, в том числе требования к документам, представляемым для государственной регистрации ФПГ и пр.

Закон рассматривает ФПГ как совокупность юридических лиц, объединивших полностью или частично свои материальные и нематериаль-

²¹ СЗ РФ. 1995. № 49. От. 4697

ные активы на основе договора о создании ФПГ для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест, а также в целях технологической или экономической интеграции.

В соответствии с законом в состав ФПГ в качестве участников могут входить коммерческие организации (в том числе иностранные) за исключением общественных и религиозных организаций (объединений). Две категории участников являются обязательными при создании ФПГ: организации, действующие в сфере производства товаров и услуг, а также банки и иные кредитные организации. Кроме них, в состав участников ФПГ в целях обеспечения ее инвестиционного процесса могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации. Допускается участие в ФПГ УП в порядке и на условиях, определяемых собственником. Дочерние ХО и предприятия могут входить в состав ФПГ только вместе со своим основным обществом (УП-учредителем).

Все участники ФПГ решением своих компетентных органов управления направляют представителей в состав совета управляющих - высший орган управления ФПГ.

В качестве специфического участника ФПГ может рассматриваться центральная компания ФПГ. Закон предусматривает двоякую возможность образования ФПГ и, соответственно, двоякий статус центральной компании. Если ФПГ создается в виде основного и ряда дочерних обществ, то в роли центральной компании выступает основное общество. В этом случае центральная компания (основное общество) в соответствии с гражданским законодательством России имеет возможность определять решения, принимаемые дочерними обществами.

Если же ФПГ создается на основе договора, заключаемого ее участниками как равноправными партнерами, тогда и центральная компания учреждается как юридическое лицо всеми участниками ФПГ на договорной основе. Следовательно, определение правового статуса, а значит, и компетенции центральной компании происходит по согласованию между всеми участниками ФПГ. Схожим образом определяется компетенция центральной компании ФПГ и в том случае, если она создается в форме ХО, а также ассоциации, союза.

Российское право определяет три способа создания ФПГ:

1. Формирование ФПГ ее участниками в добровольном порядке или путем консолидации одним участником группы приобретенных им пакетов акций других участников. В этом случае группа формируется преимущественно из предприятий и финансовых институтов, находящихся в частной собственности. Данный способ предполагает возможность создания ФПГ:

в форме ОАО (ФПГ - акционерное общество);

путем передачи участниками группы находящихся в их собственности пакетов акций в доверительное управление одному из участников (ФПГ - траст);

путем приобретения одним из участников пакетов акций других компаний, становящихся участниками групп (ФПГ - владелец пакетов акций).

2. Создание ФПГ по решению Правительства РФ в тех случаях, когда состав участников группы формируется только из государственных федеральных предприятий, а также учреждений и организаций, финансируемых из федерального бюджета. При этом необходимо руководствоваться Постановлением «О делегировании полномочий Правительства РФ по управлению и распоряжению федеральной собственностью». Такие проекты создания ФПГ подлежат предварительной экспертизе, осуществляемой Министерством экономики. Министерством финансов и Государственным комитетом по антимонопольной политике.

3. Формирование групп на основе межправительственных соглашений при интеграции в ФПГ фирм и финансово-кредитных учреждений, прежде всего стран-членов СНГ. Российские участники групп определяются Правительством РФ. При этом доля государственной собственности российских участников ФПГ не может превышать 25%.

Таким образом главными принципами формирования ФПГ являются: добровольность вхождения предпринимательских организаций в состав группы; соблюдение норм антимонопольного законодательства; обязательность учета индивидуальных особенностей (специфики), входящих в объединение структур.

Как показывает анализ, сегодня четко обозначились два пути создания ФПГ: в первом – инициатива исходит сверху, от государственных структур; во втором инициатива объединения принадлежит самим предпринимательским организациям. В реальной жизни явно преобладает второй вариант. Он позволяет предпринимательским организациям самостоятельно находить выгодных партнеров как по технологической цепочке, так и в порядке финансового взаимодействия. Вариант создания ФПГ "сверху" позволяет быстрее решить организационные проблемы и применяется при наличии крупномасштабных проектов, для реализации которых целесообразно формировать мощный финансово-промышленный комплекс.

Второй принцип формирования ФПГ связан с необходимостью соблюдения норм антимонопольного законодательства. Дело в том, что в условиях несовершенного антимонопольного законодательства и пока еще слабого правового регулирования деятельности ФПГ существует реальная опасность сосредоточения в руках этих групп огромной экономической мощи.

И, наконец, третий принцип, имеющий весьма важное значение для процедуры формирования ФПГ - это индивидуальный характер создания рассматриваемых объединений. Формирование ФПГ - это сложный договорный процесс, имеющий собственную логику развития, и опреде-

ляется она прежде всего отраслевой структурой, текущим состоянием организаций данной отрасли, а также ситуацией на рынке.

На первом этапе создания организации-участника принимают решение о создании ФПГ и учреждении центральной (головной) компании, которая формирует программу, согласует ее с учредителями и потенциальными участниками. Она же определяет состав членов ФПГ и проводит необходимую организационную работу по учреждению ФПГ.

В современной рыночной экономике возможны различные варианты формирования ФПГ. Достаточно перспективной формой ФПГ является холдинг. Холдинговой (или держательской – от слова to hold – держать) компанией признается организация, независимо от ее организационно-правовой формы, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других организаций и предприятий. Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале организаций, которая обеспечивает безусловное право принятия и отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления (в том числе наличие «Золотой акции», права «вето», права непосредственного назначения директоров и т.п.).

В настоящее время практически все крупнейшие корпорации Запада имеют холдинговую форму организации, т.е. во главе многочисленных организаций, заводов, сбытовых подразделений находится холдинг, концентрирующий контрольные пакеты акций этих предпринимательских единиц, что и придает всей корпорации целостность и управляемость.

Существует два основных вида холдингов. Чистый (финансовый) холдинг создается с целью финансового контроля и управления инновационной деятельностью. При этом холдинговая компания не занимается производством и коммерцией, а владеет только капиталом. Более 50 % ее капиталов составляют ценные бумаги различных эмитентов и иные финансовые активы. Основным отличием финансового холдинга от других финансовых институтов является особая инвестиционная стратегия, цель которой заключается в установлении делового контроля над имеющимися или создающимися фирмами, находящимися в поле интересов холдинга. Однако финансовая холдинговая компания не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность дочерних компаний.

Смешанный холдинг занимается определенной предпринимательской деятельностью (промышленной, торговой, транспортной, кредитно-финансовой), имеет на балансе активы в виде движимого и недвижимого имущества. В смешанных холдингах держательская компания, действуя через компании нижестоящие, промежуточные, благодаря концентрации контрольных пакетов их акций, координирует маркетинговую и финансовую деятельность, определяет единую стратегию поведения на рынке, распределяет между фирмами номенклатуру продукции.

Субхолдинги сосредотачивают усилия, финансы и интеллектуальный потенциал на достаточно ограниченном числе задач, максимально эффективно используя его в интересах всей ФПГ.

Холдинг осуществляет следующие функции:

выработку долгосрочной деловой политики и экономической стратегии всей ФПГ;

стратегическое управление дочерними компаниями;

реализацию единой стратегии инвестиционной, финансовой деятельности и общей кадровой политики;

координацию оперативной хозяйственной деятельности и научно-технической политики дочерних организаций, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

финансовый и административный контроль деятельности дочерних компаний.

Преимущество разветвленных холдинговых систем перед единичными компаниями является наличие единого центра. Он осуществляет функции стратегического управления в рамках всей группы и приводит к экономии на управленческих затратах и консультационных услугах. Осуществление единой кредитно-финансовой и налоговой политики позволяет эффективно использовать финансовые и инвестиционные ресурсы в пределах группы.

Позитивной стороной холдингов является использование преимуществ диверсификации производства, которая позволяет: более эффективно решать проблемы обновления капитала, обеспечивая данный процесс постоянным потоком денежных средств; решать задачи технологической реорганизации производства, подтягивая отстающие отрасли к уровню передовых; использовать научно-технический потенциал и рационально перераспределять высококвалифицированных специалистов.

Важное значение имеет вопрос о принципиальном разграничении функций между головной холдинг-компанией и дочерними организациями. Стратегическое управление дочерними компаниями связано с их величиной и ролью в функционировании всей группы. Фирмы с приоритетным значением должны находиться под постоянным контролем холдинговой компании, которая осуществляет: постановку целей; учет основных результатов деятельности; анализ достигнутых результатов; принятие необходимых управленческих воздействий. При небольшом количестве дочерних компаний такого рода управлением может быть охвачена вся группа.

Финансовый и административный контроль не ущемляет самостоятельности дочерних организаций до тех пор, пока их деятельность вписывается в намеченную стратегию. При выявлении несогласованности результатов хозяйственной деятельности с целями группы анализируются причины такой ситуации и вырабатываются меры воздействия.

Кроме того, при «посредничестве» холдинг-компании в рамках группы может осуществляться и внешний аудит.

Следует обратить особое внимание на проведение экономических исследований в рамках осуществления холдинговой компанией стратегических программ развития. К их числу можно отнести разработку пакета методических материалов, который позволяет проводить аналитическую оценку любого инвестиционного проекта. С помощью такого пакета разрабатываются методики объективной оценки риска средне- и долгосрочных инвестиций, а также фондовых операций и концепции зарубежной деятельности.

Мировой опыт показывает, что вхождение компании в группу расширяет его инвестиционный потенциал. Наряду с ограничением свободы при принятии стратегических решений, появляется возможность привлечения ресурсов других участников, прежде всего, банка. Кроме того, благодаря кооперации внутри группы, вероятно снижение общей потребности в инвестициях, не влияющих на остальные показатели деятельности ФПГ в целом.

Координация оперативной хозяйственной деятельности подразумевает выработку и реализацию тактики ФПГ. Она позволяет использовать синергетический потенциал группы в конкретной хозяйственной ситуации. Координирующие воздействия могут быть в диапазоне от совместного освоения зарубежного рынка до совместных перевозок грузов участниками группы.

Координация научно-технической политики осуществляется только при наличии объекта такой координации, когда в группу входят хотя бы две дочерних компании, осуществляющих научно-техническую деятельность в одной области. Унификация технологических решений и согласование направлений научного поиска позволяют получить экономию ресурсов в научно-проектной сфере и материальном производстве (в процессе реализации результатов исследований).

Реализация единой кадровой политики сводится, в частности, к формированию управленцев высшего звена, утвержденных советом директоров головной компании. Кроме этого, группа в целом проводит единую политику подбора кадров, их переподготовку и обучение, что повышает качество принимаемых управленческих решений на уровне дочерних организаций и усиливает их конкурентные преимущества.

Перечисленные стратегические направления в рамках группы относятся к компетенции головной холдинг-компании, оперативные вопросы хозяйственной деятельности – в компетенции дочерних обществ. Будучи юридическими лицами, они несут по принимаемым решениям экономическую и юридическую ответственность.

Существуют различные формы объединения ФПГ. В странах с развитой рыночной экономикой большое распространение имеют *концерны* – объединения различных предпринимательских организаций (промыш-

ленных, финансовых, торговых и пр.) формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненных централизованному финансовому контролю и руководству. Эта форма объединения тоже не безвариантна и допускает значительное разнообразие. Так, американские концерны строятся на полном владении филиалами, западноевропейские и японские – на формальной независимости предприятий, управляемых головной компанией (владельцем контрольного пакета акций). По-разному могут строиться и взаимоотношения концерна с бюджетом. Так, по законам ФРГ, головная компания вместе со своими филиалами (при участии не менее 25%) считается целостной налоговой единицей (филиалы не несут самостоятельных налоговых обязательств перед бюджетом); при этом концернам дается налоговая скидка по сравнению со ставками обложения отдельных компаний. Такой же порядок определен законодательством Англии (при участии в 75%) и Швейцарии. В Японии каждый участник концерна сам несет налоговые обязательства перед бюджетом. Согласно законодательствам всех этих стран, в обязанность головной компании входит предоставление акционерам сводной, консолидированной балансовой отчетности (в Японии консолидированные балансы лишь дополняют отдельную отчетность объединения).

Ввиду недостаточности отечественного опыта организационного устройства концернов рассмотрим зарубежный, в частности, опыт японских концернов, предполагающих широкую хозяйственную самостоятельность входящих в них предпринимательских единиц (филиалов, отделений и т.п.). Отличие концерна от фирмы состоит в том, что если взаимоотношения подразделений последней регулируются внутренними административными правилами и решениями ее руководства, то в концерне связующим элементом являются отношения собственности и контракта, основанные на нормативах хозяйственного права.

Контроль головной компании над распределением прибыли и управленческими решениями филиалов дозирован в соответствии с долей собственности. Так головная компания владеет 100% акций филиала, она получает всю его прибыль и полностью отвечает за его убытки; самостоятельность такого филиала та же, что и у производственного отделения фирмы. Владение более чем 50% акций филиала дает головной компании "родительские" права: возможность проводить свои решения на общем собрании акционеров филиала и право назначать в его правление своих директоров-распорядителей и ревизоров; распоряжаться частью прибыли филиала в пределах дивидендов (возможность переводить их на свой баланс, реинвестировать и т.д., причем присвоение прибыли сверх дивидендов может стать основанием для судебного иска о возмещении ущерба).

Антимонопольные законы защищают право филиала как самостоятельной фирмы иметь посторонние по отношению к головной компании

источники финансирования и формирования производственных программ, охраняют свободу выбора партнеров и оставляют филиалу доступ к рынкам не только сырья, материалов и оборудования (что в общем разрешено и отделениям фирм), но также рабочей силы и денег (что отделениям не разрешается). Поскольку филиалу предоставлена определенная свобода маневра, головная компания не отвечает за его убытки и в случае банкротства обязательствами филиала распоряжается суд.

Представители собственника в правлении филиала без достаточных обоснований не могут потребовать полной ревизии его деятельности. Ввиду того, что внутреннее субсидирование в концерне отсутствует, расчеты внутри объединения ведутся по условиям обычных сделок, т.е. в рыночных ценах (как исключение – в условно-расчетных ценах). Рыночные связи задействованы в нем в качестве инструмента контроля.

Внутрифирменная информация филиала не является полной собственностью головной компании.

Технологические связи – самое жесткое объединяющее начало, диктующее прямую координацию работ, как в фирме, так и в концерне. Но в последнем контрактная кооперация несет в себе сильный элемент рыночной монополии. Однако развитие внешней рыночной среды, а также правовая защита конкуренции вносят свой корректив, способствуя созданию более цивилизованной кооперации, отличающейся чрезвычайной гибкостью и позволяющей успешно справляться с задачами технического обновления.

Пути создания концернов различны: расширение субподрядной сети и затем покупка фирм-субподрядчиков; создание совместных компаний; чаще всего превращение производственного отделения в филиал, или так называемое "деление роя". "Деление роя" снимает проблему сравнительной неэффективности слишком большой и сложной организации под «одной крышей». Концерны строятся как многоотраслевые производственно-сбытовые комплексы. Управляемость таких комплексов может варьировать в самых широких пределах и зависит только от характера деятельности головной компании.

Таким образом, отношения собственности в концернах обеспечивают не только концентрацию ресурсов и централизованный контроль, но и относительную автономию звеньев при разграничении их ответственности. Это служит основой и для контроля со стороны рыночных сил, действующих внутри объединения.

К вариантам формирования ФПГ также можно отнести консорциум – объединение предпринимательских организаций и государственных предприятий, создаваемое с целью реализации крупномасштабных производственных, коммерческих или финансово-кредитных проектов, в том числе и международных. Основная цель организации консорциумов – консолидация материальных и финансовых ресурсов для повышения экономической эффективности деловых операций и конкурентоспособ-

ности объединившихся компаний. Следует отметить, что не консорциум, а его члены несут самостоятельную ответственность по договорным обязательствам. Каждый член консорциума обеспечивает финансирование своей доли работ и принимает на себя коммерческие, технические и другие риски, связанные с их выполнением.

Создание консорциумов имеет следующие преимущества:

- объединение оборотов и цены "гудвилл" участников консорциума;
- консолидация залоговых ресурсов участников консорциума при получении банковской гарантии, повышение ответственности организаций-участников;

- возможность привлечения дешевых кредитных ресурсов за счет включения в консорциум финансовых структур;

- возможность заключения выгодных ценовых соглашений за счет включения в консорциум поставщиков необходимых ресурсов;

- распределение между участниками консорциума экономических рисков по проекту;

- повышение эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов строительных компаний за счет экономической интеграции, снижения себестоимости СМР;

- повышение качества выполняемых проектов.

ФПГ могут создаваться и в форме ассоциаций. Прежде всего, следует напомнить, что под ассоциацией понимается "объединение по договору между собой коммерческих организаций в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов"²². Выход из ассоциации, равно как и вступление в другие договорные объединения, осуществляется без согласия с другими участниками конкретной ассоциации.

Одним из экономических условий создания ассоциаций является то, что организации-участники сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, а деятельность центральной компании сводится к определению возможностей сбыта продукции и направлений развития. Однако формирование ФПГ в форме ассоциаций различных фирм не дает возможности осуществлять координацию деятельности ее участников, что совершенно необходимо при создании ФПГ, к примеру, для производства наукоемкой продукции.

На текущий момент большую значимость приобретает проблема включения в состав ФПГ ГУП.

По существующему законодательству, ГУП может быть одним из учредителей центральной компании наряду с остальными участниками группы. Однако участие ГУП в группе накладывает на них дополнительные обязательства, что может привести к ослаблению контроля государства над собственностью.

В заключение заметим, что при всем разнообразии реальных спо-

²² Словарь-справочник менеджера. М.: Ифра-М. 1996.

собов создания ФПГ в России еще рано говорить об устоявшихся характеристиках корпоративного сектора.

Глава 6. Ключевые социально-экономические факторы создания корпоративных структур

Действительность рыночной экономики убеждает нас, что рынок сам по себе не в состоянии обеспечить устойчивых и взаимовыгодных связей между производственными единицами, выполняющими разные функции в едином технико-технологическом процессе, каковым является ИСК.

Принципиально новая экономико-правовая ситуация, а также воздействие на ИСК факторов социально-экономического характера предполагают объективный анализ развития корпоративного сектора и возможностей формирования региональных ФСГ, которые в будущем могут составить структурообразующую основу регионального ИСК.

В процессе приватизации более 8 тыс. строительных организаций изменили форму собственности, что привело к изменению в организациях и методах их функционирования. Хозяйственное управление отделилось от управления административного и контроль за выполнением основных функций перешел от государственных органов к руководству фирм. Наряду с государственным сектором стал формироваться корпоративный сектор экономики: производственно-коммерческие объединения-концерны, холдинги ФПГ, ассоциации, другие формы объединений, производителей и потребителей. Крупные корпорации при смешанной экономике способны выступать стратегическими партнерами государства в проведении реформ, взять на себя функции планирования и организации обмена передовым опытом строительных организаций в ИСК, используя как рыночные, так и планово-распределительные методы (последние практикуются, прежде всего, в рамках внутрикорпоративного оборота).

Корпорация как организационная форма бизнеса, как в литературе, так и на практике трактуется очень широко. Наиболее часто под этим термином понимается группа отдельных лиц, объединившихся для достижения общей цели и действующих под общим наименованием.

Правовое значение понятия «корпорация» было выработано еще английским правом в средние века, а позже перенесено на другие разновидности корпораций – уставы акционерных компаний, возникших в XVI и XVII вв. в Англии, в основном в сфере торговли. Понятие корпорации тогда охватывало организации, которые ходатайствовали перед Коронай о получении разнообразных льгот и привилегий, включая право на установление местных налогов для себя, на определение цен на товары и плату за работу, на приобретение других привилегий и льгот. Корпора-

ция могла быть создана на основе норм Общего права, а также решением Парламента или Указом Короля. Допускалась возможность самостоятельного создания корпораций или по частной инициативе.

Американская правовая доктрина не признает такого широкого толкования понятия корпорации и до недавнего времени выделяла пять "критериев", или особенностей, по которым можно то или иное юридическое лицо отнести к классу "корпорации": юридическое лицо; ограниченная ответственность (рассматривается как главная черта корпорации); бессрочное существование (сроки существования корпорации указываются в уставе лишь в том случае, если корпорация образуется на ограниченный промежуток времени); свободная передача акций; централизованное управление корпорацией. Считается, что устав корпорации — это «договор, который действует на трех разных уровнях, как договор между штатом и корпорацией и ее акционерами и между самими акционерами»²³.

С юридической точки зрения корпорация – это организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств, присущих каждому члену корпорации в отдельности. К основным характеристикам корпорации можно отнести самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, возможность передачи другим лицам акции, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Таким образом, корпорация это инструмент, механизм для достижения определенных целей, главной функцией которого является обеспечение работы корпорации в интересах участников корпоративных отношений.

Разновидностями корпораций являются:

холдинг, сущность которого рассмотрена в главе 6;

концерн – многоотраслевая корпоративная структура с централизованным руководством;

фирма – юридическое лицо, предпринимательская единица;

компания – объединение предпринимательских единиц.

К наиболее известным корпоративным структурам холдинговой организации на строительном рынке Санкт-Петербурга относятся: "Росстро", "Воин", "Компакт", "Строймонтаж", "Трест-36", "ЛенСпецСМУ", "Триада Холдинг", "Петербургстрой" и др. Корпоративные организации в форме ассоциаций – "Монтажспецстрой", "Спецстрой", "Ленпромстрой" и др.

²³ Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М.: МАЭП, ИИП "Калита", 2000.

ОАО "Росстро" - один из лидеров по вводу жилья в Санкт-Петербурге. Деятельность строительной компании в части управления проектами осуществляется по следующим направлениям:

1. Разработка адресной инвестиционно-строительной программы.
2. Разработка бизнес-планов инвестиционных проектов.
3. Правовое обеспечение строительства объектов и изменения инвестиционных условий по вновь начинаемым и строящимся объектам.
4. Техническое сопровождение и исполнение функций заказчика, за исключением функций технадзора.
5. Исполнение функций генерального менеджера.
6. Оформление документов с органами власти для обеспечения оформления прав собственности, в том числе по передаче жилой недвижимости.
7. Экспертиза инвестиционных предложений с оценкой прав собственности, экономической эффективности и целесообразности, технического обоснования и т. д.
8. Текущий экономический мониторинг объектов, находящихся в стадии завершения строительства, и представление соответствующих рекомендаций организациям-участникам корпорации.
9. Отчетность по реализации инвестиционных проектов перед органами власти.
10. Разработка и утверждение учетных форм по объектам ОАО "Росстро", позволяющих обеспечить тщательный анализ хода реализации инвестиционных проектов.
11. Внедрение в проектные и строительные работы новых технологических решений, в том числе автоматизированных тепловых пунктов, использование нетрадиционной несущей конструктивной схемы и т.д.
12. Разработка и внедрение мероприятий по повышению потребительских качеств строящегося и вновь начинаемого строительства жилья.

Инвестиционно-строительная деятельность ОАО "Росстро" в основном направлена на обеспечение финансирования строительства объектов адресной программы, а также на осуществление совместной инвестиционной программы с ДСК-3 и Банком "Санкт-Петербург", в рамках которой производились продажи жилой недвижимости.

Разработана и запущена в действие совместно с "Ипотекобанком" и Банком "Санкт-Петербург" программа кредитования физических лиц под приобретение квартир на объектах ОАО "Росстро", для чего разработаны типовые формы договоров долевого участия, поручительства, аренды и т.п.

Взаимоотношения между всеми подразделениями ОАО "Росстро" и дочерними фирмами регламентируются внутренними документами.

ФСГ "Воин" является застройщиком-заказчиком и инвестором одновременно. Она образована более 8 лет назад Правительством Ленинградской области, Гатчинским Домостроительным комбинатом и Строительным трестом № 102.

В группу "Воин" входят: инвестиционная организация; финансовая группа; проектно-строительная группа; группа застройщика заказчика, промышленная группа, служба отделки, транспортное и авторемонтное подразделения, отдел продаж недвижимости, два агентства недвижимости, отдел эксплуатации.

Широко известна в Петербургском ИСК корпоративная группа "Петербургстрой", которая осуществляет довольно большую программу коммерческого строительства жилья. Так, за последний год "Петербургстроем" построено свыше 100 тыс. м², в стадии строительства более 150 тыс. м². В группу, кроме головной организации, выполняющей функции девелопера и заказчика-застройщика, входят:

"Петербургстройтранс" – транспортная компания, осуществляющая доставку стройматериалов, железобетонных изделий на строящиеся объекты. Завод "Блок" –

предприятие, на базе которого завершается монтаж старых домов 137-й серии. Сегодня завод начал выпуск изделий 138-й серии, которая полностью удовлетворяет не только первому, но и второму выпуску СНиПов по теплу. АОЗТ "Блок" совместно с ОАО "Ленжилпроект" спроектировали ряд типовых блок-секций. Основное отличие этой серии в том, что в ней не используется керамзит, применяются более интересные решения по лифтово-лестничным маршам и сантехузлам, новые наружные стеновые покрытия, выпуск которых будет осуществляться блоками.

Продажей построенного жилья и работой с агентствами недвижимости, клиентами, ГБР занимается "Магазин квартир", имеющий сеть филиалов.

"Петроснабсбыт" – компания, учрежденная "Петербургомстрой", занимающаяся поставками стройматериалов, реализацией квартир за материалы и т.п. "Петроснабсбыт" и "Магазин квартир" работают с такими корпоративными клиентами, как ГУ ЦБ по Санкт-Петербургу и ГУ ЦБ по Ленинградской области, ЗАО "Знаменское", АК "Потенциал", Петербургская телефонная сеть и др. Кроме того, они активно работают с ЛенВО, Управлением юстиции и многими другими компаниями.

"VMB-Траст" – дочерняя компания ОАО "Петербургомстрой", занимающаяся управлением недвижимостью (доходной эксплуатацией). "VMB-консалтинг" осуществляет техническую эксплуатацию. Группа "Петербургомстрой" управляет рядом объектов: бизнес-центрами на пр. Энергетиков, 37, Таллинском, 6В, бизнес-центром "Прин" на ул. Чапыгина и Пискаревском пр., 25.

"VMB-сервис" занимается телекоммуникациями и является провайдером связи. В группу входит еще ряд предприятий, созданных под конкретные проекты.

Корпорация ССМО "ЛенСпецСМУ" входит в десятку лучших строительных компаний России, ее активное формирование началось в 1997 г. По функциональному назначению фирмы, входящие в корпоративную структуру классифицируются следующим образом [23]:

1. Корпоративное управление: ЗАО ССМО "ЛенСпецСМУ" - стратегическое управление, контроль финансовых потоков, кадровая политика.

2. Привлечение инвестиций, маркетинг: ООО "Управление недвижимости ЛенСпецСМУ" - заключение договоров долевого участия в строительстве и договоров купли-продажи, продажа зачетного жилья на вторичном рынке, маркетинговые исследования, реклама; ЗАО "Рекламно - продюсерский центр "АРТ-ЛС" - рекламная и имиджмейкерская деятельность.

3. Выполнение общестроительных и специальных строительных работ: ООО "ЛенСпецСМУ – монолит" - работы по возведению монолитных конструкций; ООО "ЛенСпецСМУ – реконструкция" - выполнение работ на реконструируемых объектах; ЗАО "Электронстрой 1" - выполнение электромонтажных и слаботочных работ в строящихся зданиях; ООО "Ремонт и отделка" - выполнение ремонтных и отделочных работ; ООО «Лифтовое специализированное объединение» - монтаж, пусконаладка и эксплуатационное обслуживание лифтов в строящихся домах.

4. Производство строительных материалов, вспомогательное и ремонтное производство: ЗАО "Новый завод" - производство кирпича для собственных нужд и для продажи; ОАО "Электронстрой" - производство блоков из пенобетона, железобетонных изделий (балконных плит, фундаментных блоков, шахт лифтов, вентканалов, лестничных маршей, товарного бетона); ООО "Алюмаметалл ЛенСпецСМУ" - производство конструкций и изделий из алюминия, других металлов, ремонт опалубки, складская база.

5. Эксплуатация жилых зданий: ООО "Товарищество собственников жилья "РЭМЭКС" - эксплуатационное обслуживание построенных зданий.

6. Управление проектами: ЗАО "Международный финансовый и торговый центр" - реализация инвестиционно-строительного проекта "Морской фасад"; ООО

"СОЦ Крестовский остров" реализация инвестиционно-строительного проекта "Крестовский остров".

Принятая структура позволяет центральной компании — ССМО "ЛенСпецСМУ" сосредоточиться на организации оптимальных взаимоотношений между фирмами при осуществлении проектов, решении стратегических задач, лоббировании интересов объединения.

За последние годы корпорация перешла от выполнения функций генерального подрядчика к полному управлению инвестиционно-строительным проектом в роли девелопера, выполняющего функции инвестора, застройщика, генерального подрядчика, риэлтера и эксплуатирующей фирмы.

К 2005 г. в составе корпорации будет более 50 "товариществ собственников жилья", занимающихся эксплуатационным обслуживанием зданий. В дальнейшем, по мере появления новых фирм, высшие менеджеры корпорации планируют объединение групп фирм по функциональному назначению под управлением одного из центров.

Стратегия вертикальной диверсификации ССМО "ЛенСпецСМУ", осуществленная В.А. Заренковым, включает следующие основные элементы:

1. Регрессивная интеграция – поглощение производителей сырья, материалов, строительного оборудования.

2. Регрессивная диверсификация – создание дочерних компаний в сфере производства строительного оборудования, а также на базе самостоятельных производственных отделов.

3. Прогрессивная диверсификация – создание дочерних компаний в сфере технической эксплуатации и коммунального обслуживания построенных объектов, в сфере торговли недвижимостью, в сфере рекламных и имиджмейкерских услуг, создание инвестиционной организации для работы с недвижимостью.

4. Создание жесткой системы управления путем централизации функций планирования и контроля, а также финансовых ресурсов.

Фактически эта стратегия предполагает все виды диверсификации производства за исключением конгломератной диверсификации. Однако акцент в "ЛенСпецСМУ" сделан на вертикальную интеграцию, позволяющую более уверенно чувствовать себя на строительном рынке, проводить осознанную ценовую политику, осуществлять сквозное планирование на всех стадиях производственного и эксплуатационного цикла.

Практические принципы, сформулированные при создании данной стратегии, сводятся к четырем основным положениям:

покупаются только те компании, создание материально-сырьевой базы которых требует очень значительных капиталовложений, что негативно скажется на финансовых показателях компании;

если производственный отдел может работать как дочерняя компания, он так и должен работать. Это позволяет повысить ответственность менеджеров за подконтрольное подразделение, освободить высшее руководство от решения оперативных задач, достичь повышения качества работ и экономии затрат за счет более высокого профессионального мастерства работников вследствие специализации деловой единицы на

конкретных видах работ;

компаний каждого направления, входящих в корпорацию, должно быть как минимум две, чтобы они конкурировали по темпам, качеству и стоимости выполняемых работ;

высшее управление и снабжение должны быть жестко централизованы для исключения непродуктивных затрат на организацию вспомогательных служб и неэффективного расходования средств. Строительные фирмы среднего размера могут позволить себе довольно высокий уровень централизации управления без ущерба для решения оперативных и стратегических задач [23].

Отсутствие свободных средств (кредитов), банковских и страховых гарантий, маломощность большинства строительных фирм в Петербурге привели к тому, что практически ни одна строительная фирма города не в состоянии выиграть торги на крупные объекты, особенно инвестируемые западными инвесторами. Поэтому по инициативе Союза строительных компаний Санкт-Петербурга при поддержке администрации города был создан первый в городе инжиниринговый консорциум, выполняющий следующие функции:

маркетинг инвестиционных проектов в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Северо-Западном регионе и других регионах России и СНГ (включая иностранные инвестиции и кредиты Мирового банка), разработка бизнес-планов и других необходимых документов;

создание временных консорциумов из банковских, страховых, проектных и подрядных структур, способных участвовать в тендерах на крупные проекты, осуществляемых в первую очередь в Санкт-Петербурге и Ленинградской области;

подготовка тендерной документации для участия в инвестиционных и подрядных торгах на выбранные проекты, а также изготовление тендерной документации, бизнес-планов, оценка недвижимости, консалтинг по заказам со стороны;

участие от имени консорциумов в тендерах;

заключение контрактов с заказчиком (инвестором) и участниками консорциумов в случае победы на тендерах;

осуществление функций координатора - генерального подрядчика для выполнения контракта;

организация тендерных торгов по заказам инвесторов.

Подобные инжиниринговые фирмы широко распространены на Западе и весьма эффективно выполняют указанные и другие функции не только в своих регионах и странах, но и по всему миру (Bovis, Ove Arup и многие другие).

Учредителями "Инжпетростроя" являются 39 крупных строительных фирм, две страховые организации САК "Энергогарант" и ЗАО "СК "Интеррос-Согласие", являющиеся дочерними структурами крупных банков.

Консорциумы могут использоваться не только для реализации ор-

динарных по масштабу и характеру инвестиционных проектов, но и проектов крупных и уникальных, что объясняется ростом конкуренции на подрядном рынке, требующей от строительных компаний повышения экономической эффективности и надежности.

Строительные консорциумы можно разделить на три вида в зависимости от степени интеграции.

При первом виде крупный строительный объект разбивается на несколько независимых строительных модулей, каждый из которых самостоятельно выполняет тот или иной подрядчик – член консорциума. При этом степень интеграции минимальна и обычно ограничивается созданием координационного совета по надзору за строительством.

Строительство комплексных "неразделимых" объектов требует более высокой степени кооперации и сотрудничества участников консорциума на всех стадиях реализации инвестиционно-строительного проекта: при подготовке тендерной заявки; консолидированном обеспечении банковской гарантии подряда; совместном страховании объекта; взаимодействии в ходе строительных работ; ответственности за дефекты интегрального характера; распределении премии в случае досрочной сдачи объекта.

Интеграция в консорциумах второго вида носит ограниченный характер. Главная цель – выиграть тендер. Далее, в ходе строительства каждый подрядчик в экономическом отношении действует достаточно независимо, опираясь на собственные материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Доходы консорциума распределяются между участниками согласно стоимости выполненных СМР.

При третьем виде интеграции участники консорциума на время строительства объединяют парк оборудования, транспортно-складское и ремонтное хозяйство, трудовые ресурсы и оборотные финансовые средства, т.е. происходит полная экономическая интеграция.

В целом консорциум за счет экономической интеграции получает возможность существенно уменьшить себестоимость СМР и, следовательно, повысить свою конкурентоспособность и рентабельность. Доходы такого консорциума распределяются между его участниками пропорционально вкладу в общие расходы на выполнение подрядных работ.

Итак, имущественные (корпоративные) связи играют весьма существенную роль при интеграции строительных фирм в ФСГ. Напомним, что управляемость развития таких групп поддерживается тем, что контрольный пакет акций участников группы либо распределен среди них, либо принадлежит ведущей компании в группах холдингового типа. Однако, как показывает проведенный нами анализ, строительные фирмы могут группироваться и без опоры на эти связи. Это так называемая интеграция в форме индустриальных сетей ("industrial networks" или СИО) [20].

СИО, как и ФСГ, сочетают элементы рынка и иерархической координации действий. На первый план в СИО выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи присутствуют в форме долевого участия.

Отметим, что входящие в СИО организации сохраняют свою автономность, но через вхождение в эту группу:

активизируется появление новых управленческих идей и решений;
ослабляется сдерживающее влияние межорганизационной и внутрифирменной субординации на реализацию этих идей и формирование необходимых связей.

На российском инвестиционно-строительном рынке примером СИО может служить акционерная производственно-проектная агростроительная корпорация "Нечерноземагропромстрой", которая является основной подрядной организацией по строительству на селе, в городах и рабочих поселках Нечерноземья. В составе корпорации на настоящий момент около 1,5 тыс. строительных организаций и предприятий, действующих во всех областях и республиках Нечерноземья, а также 8 специализированных межрегиональных производственных ассоциаций, объединений и фирм. В их числе акционерная холдинговая компания "Дороги России", производственное проектно-строительное объединение "Элеваторспецстрой", АО "Агроспецмонтаж" и др.

Корпорация представляет собой систему с законченным производственно-строительным циклом; она в состоянии выполнить работы от разработки проекта до сдачи объектов "под ключ" без привлечения сторонних субподрядных организаций, так как имеет в своем составе специализированные монтажные и отделочные организации, управления механизации и технологической комплектации.

Рассмотрим основные обстоятельства интеграции строительных фирм в форме СИО на примере корпорации "Нечерноземагропромстрой":

1. Формирование единого информационного пространства, когда в СИО через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности.

1.1. Генерация и обмен новой информацией:

изучение и распространение опыта по созданию и работе фондов развития жилищного строительства с последующим внедрением в организациях, входящих в корпорацию;

изучение отечественного и зарубежного опыта строительства монолитных, каркасных и каркасно-монолитных домов;

изучение, обобщение передового опыта внедрения новых технологий, материалов, оборудования и распространение его в организациях и предприятиях корпорации в виде информационных материалов (обзоры,

тематические подборки, экспресс-информация), издание и распространение сборников "Новые технологии, оборудование и материалы";

обеспечение организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования;

доведение до организаций информации о конъюнктуре цен на основные виды отечественных и зарубежных материалов;

организация семинаров-совещаний, учебных семинаров;

подготовка информационных справок об опыте работы лучших коллективов.

1.2. Единство финансового пространства:

проведение зачетов по погашению бюджетной задолженности, что предполагает полную ее ликвидацию по платежам в бюджет;

проведение взаимозачетов с поставщиками и подрядчиками по заявкам входящих в корпорацию организаций, что приводит к улучшению их финансового положения;

разработка и защита в Минэкономике РФ, Минфине РФ и Минсельхозпроду РФ бюджетной заявки для финансирования строек производственной базы организаций, входящих в корпорацию. При этом составляются детальные бизнес-планы и проекты, делаются расчеты и определяется экономическая эффективность вложения средств;

инвентаризация кредиторской задолженности за выполненные работы на объектах собственной производственной базы в соответствии с перечнем строек на развитие производственных мощностей для жилищного строительства на селе. Экономическая эффективность данной деятельности выражается в полном погашении кредиторской задолженности.

1.3. Единство технологического и строительного пространства:

работа по сохранению технологического единства сельского строительного комплекса;

согласование с Минэкономике перечня строек, которые финансируются в определенный год. При этом экономически определяется общая сумма финансирования.

1.4. Единство правового пространства:

методологическая и консультативная помощь организациям, входящим в сеть, по финансовым вопросам;

методологическая и консультативная помощь организациям и предприятиям при формировании территориальных фондов индивидуального жилищного строительства. При этом консультации проводятся в том объеме, в котором это необходимо строительным фирмам, входящим в сеть;

практическая помощь организациям, входящим в корпорацию, в вопросах защиты экономических интересов;

помощь в получении и продлении лицензии РФ на строительную деятельность;

консультационные услуги и методическая помощь организациям корпорации в области материально-технического обеспечения;

методологическая помощь организациям, входящим в корпорацию, по подготовке документов, необходимых для получения централизованных инвестиционных ресурсов и валютных кредитов.

2. Совершенствование строительных процессов. Как известно, отдельная строительная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими фирмами. Будучи включенной в сеть, эта фирма получает доступ к технологиям, сырью, комплектующим и т.д.

2.1. Строительство и внедрение эффективных технологий:

внедрение в производство конструкций с применением различных теплоизоляционных систем, в том числе системы "РУСХЕК", при строительстве новых, реконструкции и утеплении существующих зданий. При использовании таких конструкций в 2-3 раза снижается материалоемкость и повышается термическое сопротивление стены. Объем внедрения по данному пункту составляет 200 тыс. м² фасадов зданий;

строительство экспериментальных жилых домов с учетом современных архитектурно-планировочных решений, теплозащитных требований, с применением современных автономных систем инженерного обустройства (на настоящий момент уже построено 4 таких дома);

внедрение локальных котельных при строительстве многоквартирных жилых домов (к настоящему моменту объем внедрения составляет 8 котельных). При этом достигается снижение эксплуатационных затрат, а также повышение конкурентоспособности подобных объектов;

внедрение системы поквартирного отопления жилых домов;

организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов на основе пенобетона. На этой базе корпорацией создано 6 предприятий, которые осваивают данную продукцию;

организация производства новых видов бетонных и железобетонных изделий повышенной сложности методом вибропрессования (труб, колец). Выпуском данного вида конкурентоспособной продукции занимаются 8 предприятий, входящих в СИО "Нечерноземпромышленстрой";

внедрение в производство железобетонных конструкций и строительных растворов высокоэффективных химических добавок типа "Лигнопан" (2 предприятия);

организация работ по строительству, реконструкции и техническому перевооружению предприятий стройиндустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций. Потребность в ресурсах и работах определяется ТЭО; инженерное обустройство сельских поселков и жилых домов.

2.2. Внедрение новых архитектурно-планировочных решений:

отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований СНиП по теплотехнике и корректировка ранее выпущенных каталогов жилых индивидуальных домов. На основе собранных данных уже составлен каталог паспортов;

подготовка каталога паспортов проектов крестьянских (фермерских) хозяйств и перерабатывающих предприятий малой мощности.

2.3. Внедрение новейших основных и оборотных фондов строительства:

внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, в том числе для изготовления бордюрного камня, мелких стеновых блоков и дорожных элементов мощения. Реализацией данного проекта занимаются 5 предприятий;

производство высокоэффективных основных видов строительных машин и изготовление новых образцов и партий машин и оборудования. Данное направление, прежде всего, направлено на повышение в организациях производительности труда и снижение затрат на капитальный ремонт строительных машин.

3. Формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности.

3.1. Сбыт и сервисное обслуживание, приобретение необходимых ресурсов:

участие в реализации продукции организаций, входящих в корпорацию (изучение рынка, налаживание контактов с потенциальными потребителями, увеличение числа организаций-поставщиков и расширение номенклатуры поставляемых изделий и материалов). Экономическая эффективность данных проектов рассчитывается отдельно;

оказание участникам корпорации практической помощи в реализации готовых квартир и приобретении незавершенным строительством жилых домов для достройки (в 2000 г. данный вид деятельности привел к реализации 141 тыс м² жилья);

практическое содействие в поставке более дешевых строительных материалов и изделий. Данное обстоятельство приводит к удешевлению СМР и других работ.

3.2. Участие в инвестиционных проектах:

головная компания стремится к максимальной загрузке, входящих в корпорацию строительных компаний, чему способствуют работа с федеральными министерствами и ведомствами государственного управления по вопросам инвестиционной политики, финансирования государственных и других программ, участие в подрядных торгах на федеральном уровне. В частности, корпорация участвует в реализации президентских программ "Строительство на территории РФ жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей", "Государственные жилищные сертификаты", программ "Свой

дом", "Крестьянский дом", ведет работу с ОАО "Норильская горная компания" ("Норильский никель");

организация подготовки материалов для участия в конкурсах корпорации и Госстроя РФ, вследствие чего достигается максимальное вовлечение в инвестиционно-строительную деятельность организаций и предприятий, повышается их конкурентоспособность;

совершенствование работы Фонда развития информации и прогрессивных технологий. На настоящий момент в этой деятельности участвуют 25 организаций, и экономическая эффективность данного проекта оценивается в 100 тыс. р.

3.3. Внешнеэкономическая деятельность:

организация совместной деятельности с организациями по структурной перестройке производства, техническому сопровождению внедрения новых технологий и повышению конкурентоспособности продукции на взаимовыгодных условиях.

4. Повышение профессионального уровня персонала.

4.1. Повышение квалификации руководящего персонала:

профессиональное лицензирование руководителей;

организация стажировок руководящего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;

повышение квалификации руководителей, специалистов (на каждый год планируется определенное количество человек);

организация персональных школ лучших руководителей. Корпорацией уже создано 5 школ на базе передовых организаций, что заметно повысило уровень деловой квалификации в управлении производством.

4.2. Повышение квалификации рабочих:

организация стажировок рабочего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;

обучение рабочих в учебных комбинатах.

4.3. Стимулирование труда и социальная защита:

награждение работников предприятий и организаций государственными и ведомственными наградами за высокоэффективный труд;

проведение реабилитационных мероприятий и оказание лечебной помощи руководителям организаций;

разработка Положения о порядке формирования и расходования Фонда социальной поддержки, направленного на улучшение социальных условий работников организаций, входящих в корпорацию.

Не менее важно наличие в САО специализированного научно-производственного центра, в который привлекаются ученые, научные работники, молодые специалисты.

В состав корпорации "Нечерноземагропромстрой" входит ГУП "Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству" (ЦНИИЭПсельстрой), которое выполняет следующие задачи:

разработка научно-технических прогнозов в сельском строительстве;

разработка и участие в выполнении целевых государственных программ различных отраслей АПК;

исследования и разработка строительных деревянных, металлических, железобетонных и композитных конструкций и изделий для сельского строительства;

исследования и разработка технологии, оборудования и технологических линий по производству строительных конструкций, изделий;

исследования и разработка новых видов материалов и изделий, способов и оборудования для их производства;

оценка долговечности и надежности эксплуатируемых зданий, разработка способов и средств антикоррозийной защиты строительных конструкций;

оценка теплотехнических качеств эксплуатируемых и проектируемых с/х зданий с разработкой способов повышения тепловой защиты;

энергоаудит с разработкой энергосбережения на промышленных, производственных с/х зданиях и гражданских объектах;

совершенствование объемно-планировочных и конструктивных решений с/х производственных, общественных и жилых малоэтажных зданий, инженерных сетей и оборудования;

разработка проектов с/х производственных, общественных и жилых зданий;

издательская деятельность;

подготовка научных кадров через аспирантуру.

Значительное место в Петербургском ИСК региона занимают объединения профессиональных коммерческих организаций и предприятий в ассоциации. Так в 1997 г. в Петербурге для оперативного и комплексного выполнения СМР была создана Ассоциация "Спецстрой", объединившая ведущие строительномонтажные организации города. Ныне в ассоциацию входят 15 разнопрофильных фирм, которые выполняют самый широкий спектр работ: разрабатывают и согласовывают проектно-сметную документацию на новое строительство, реконструкцию и ремонт зданий; выполняют все виды общестроительных работ; проектируют, комплектуют системы вентиляции, кондиционирования воздуха, наружные и внутренние системы отопления, водоснабжения и канализации; выполняют прокладку газопроводов всех давлений и тепловых сетей; осуществляют монтаж, капитальный ремонт и обслуживание водомерных узлов; проектируют, комплектуют, монтируют, налаживают электрические сети внутреннего и наружного электропитания до 10 кВ, распределительные и трансформаторные подстанции до 10 кВ; изготавливают нестандартное оборудование, производят выбор, установку и ввод в эксплуатацию котельного оборудования иностранных фирм для систем отопления и горячего водоснабжения домов, коттеджей, производственных цехов и участков; осуществляют проектирование, монтаж, наладку и обслуживание систем пожаротушения, охранной и пожарной сигнализации; изготавливают и монтируют конструкции из алюминиевого профиля, окна, двери, светопрозрачные крыши, павильоны, зимние сады, витрины и т.д.; изготавливают и продают предприятиям регулируемые вентиляционные решетки.

Благодаря объединению специализированных предприятий в ассоциацию по профессиональной деятельности многие организационные вопросы, решение проблем маркетинга и правовой защиты возложены на исполнительную дирекцию ассоциации.

На сегодняшний день в ассоциацию входят:

ЗАО "Комфорт", Российско-финское ЗАО "СРВ Санкт-Петербург", ООО "Водопровод", ЗАО "РЕПРИМ-АЛЬФА", АОЗТ "САН КОР", ЗАО "ПРОСТОР-Л", АОЗТ "УСТР-98", ЗАО "САНТЕХПРОЕКТМОНТАЖ", ООО "ТАКТ", АОЗТ "САНТЕХМОНТАЖ-331", ЗАО "СФ ЛЕНСЭТ", За-вод монтажных заготовок №2, ООО "ЭЛМИН-2", ЗАО "ЛЕНСЭТ-КОНСТРУКЦИИ" и ПТАМ С. Трофименкова. Причем каждая из этих организаций имеет свою специализацию и направ-ление деятельности.

В предыдущие годы члены ассоциации выполняли работы на объектах Управления вневедомственной охраны ГУВД Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Комитета по благоустройству и дорожному хозяйству, Санкт-Петербургской таможни, ГУП "Водоканал СПб", СПб Сберегательного банка РФ, Мосбизнесбанка, Торнадо техносервис, АООТ "ЛМЗ", Дворца спорта "Юбилейный", ЗАО "Нево-Табак", ООО ПО "Киришнефтеоргсинтез", ООО "Макдональдс", "Чупа-Чупс", "Филипп Моррис", АООТ "Большой Гостиный Двор", Управления иностранных представительств, Санкт-Петербургской хоральной синагоги, Рейнольдс-Табакко, Октябрьской железной дороги, фирмы "Жиллет", АО "Каравай", Пивзавода "Степан Разин".

Организации, входящие в ассоциацию "Спецстрой", на своих объектах осуществляют функции заказчика, генпроектировщика или генподрядчика.

Многие фирмы, члены Ассоциации, имеют свои консультационные центры, в которых будущий заказчик может получить исчерпывающую информацию по проектированию и мон-тажу различных инженерных систем.

В значительной степени оказывает свое воздействие на экономический рост Петер-бургского региона и организации, объединившиеся в профессиональную "Ассоциацию пред-приятый дорожного комплекса". Объединение более 20 крупнейших организаций региона эффективно взаимодействует с местными и федеральными органами власти.

Деятельность ассоциации направлена на:

повышение качества и долговечности дорог и сооружений;
внедрение новых долговечных и высокотехнологичных конструкций дорого и искусст-венных сооружений;

применение высококачественных материалов;

использование современных технологий производства всех видов дорожных работ.

Учредителями ассоциации стали:

1. ПО "Возрождение" – компания, которая объединяет ряд предприятий, образующих единую производственную цепочку. В ее состав входят несколько карьеров по добыче при-родного камня, камнеобрабатывающие заводы, а также фирмы, специализирующиеся на дорожном строительстве, монтаже и установке изделий из гранита, мощении, облицовке на-бережных и мостов, монтаже трамвайных путей по передовым технологиям.

2. ОАО "Генеральная строительная корпорация" специализируется на полном ком-плексе строительных услуг: дорожно-строительные работы, устройство внутренних и наруж-ных инженерных сетей и оборудования, земельные и бетонные работы, благоустройство территорий, устройство трамвайных, железнодорожных путей, переездов.

3. ЗАО "НИПИ территориального развития и транспортной инфраструктуры" выполняет проектные и научно-технические разработки в области развития инфраструктуры городов и регионов, экономические, экологические исследования.

4. ОАО "Перспектива" осуществляет строительство, ремонт и эксплуатацию дорог, производство строительных материалов.

5. ОАО "Асфальтобетонный завод № 1" производит строительные материалы, являясь крупнейшим поставщиком высококачественных асфальтобетонных смесей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Поставки осуществлялись более чем на сто важных дорожных объектов.

6. АОЗТ "Лендострой" более 70 лет строит и ремонтирует дороги Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

7. АОЗТ "Север" осуществляет ремонт и строительство автомобильных дорог. Основ-ные объекты: Зольная ул., Синопская наб.

8. ООО "Асфальт" производит и поставляет асфальтобетонную смесь.

9. ООО "Агентство по благоустройству и развитию городских территорий" мостит доро-ги тротуарной плиткой, осуществляет благоустройство.

10. ОАО "Торсион" производит строительство и ремонт автомобильных дорог.

11. ЗАО "Строительное управление № 6 Лендострой-2" осуществляет строительство и ремонт автомобильных дорог.

12. ЗАО "Строительно-монтажное управление "Лендострой" осуществляет строительство и капитальный ремонт дорог.

13. ЗАО "Ювенал" специализируется на строительстве, реконструкции, ремонте, содержании автомобильных дорог и дорожных сооружений.

14. ЗАО "Стройкомплект" осуществляет дорожное строительство, оптовую торговлю строительными материалами.

15. ЗАО "Строительная фирма "НЕВАдорстрой" занимается ремонтом и строительством дорог.

16. "Петербург-Дорсервис" проводит инженерные изыскания, проектирование улиц, дорог, мостов, инженерных сетей, осуществляет работы в области экологии и общий надзор за строительством.

17. ООО "Дорожник-92" осуществляет строительство и реконструкцию автомобильных дорог.

18. ЗАО "Строительное управление № 7 Лендострой № 2" производит строительство, реконструкцию, ремонт автомобильных дорог, тротуаров, площадок, стоянок, осуществляет их содержание и благоустройство.

19. ЗАО "Буер" производит ремонт и строительство дорог.

20. Муниципальный институт по проектированию городских инженерных сооружений "Ленгипроинжпроект" является разработчиком проектно-сметной документации на всех стадиях проектирования, начиная от генеральных схем развития отраслей городского хозяйства до рабочей документации по объектам инженерно-транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и его пригородов.

21. Ассоциация дорожных подрядных организаций "Дороги Санкт-Петербурга" объединяет ряд дорожных, эксплуатационных и ремонтных предприятий Санкт-Петербурга.

В ассоциацию "Монтажспецстрой" вошли основные строительные организации Санкт-Петербурга и Ленинградской области, обеспечивающие выполнение всех видов работ при строительстве производственных объектов в Петербургском регионе. Из генподрядных организаций ассоциации можно назвать Трест "Севзапметаллургомонтаж", "Союзпробумонтаж", Трест "Коксохиммонтаж", "Севзапстальконструкция", "Энерготехмонтаж". Специальными субподрядчиками являются "Гидроспецфундаментстрой", "Химзащита", "Монтажтеплоизоляция", "Севзапэлектромонтаж", "Электромонтажсервис", "Союзтеплострой – Петербург", "Монтажноке управление № 76", "Промвентиляция", "Термостепс", "Оникс", "Севзапметалл". Примечательно, что все организации, за исключением двух последних, были созданы более четверти века, а некоторые и более полувека назад. В ассоциацию входят также государственные предприятия "Монтажавтоматика" и Трест "Севзапмонтажавтоматика".

Как показала практика, несмотря на хозяйственную независимость объединенных в ассоциацию или в СИО компаний, существуют сильные взаимные этические, организационные, финансовые, деловые и иные связи, делающие корпоративные структуры наиболее устойчивыми и надежными партнерами

Опыт не только индустриально развитых стран, но и отечественный свидетельствует, что чем большими собственными материальными, техническими и инвестиционными ресурсами располагают фирмы, входящие в СИО и ассоциации, тем легче им освоить крупные новые ниши рынка. Соотношение возможностей ассоциаций, СИО и ФСГ в условиях существенных структурных сдвигов имеет особое значение для функционирования инвестиционно-строительного рынка.

В целом следует отметить, что сам факт объединения различных по форме собственности, масштабам и характеру деятельности структур в единую группу или сеть свидетельствует о том, что на современном эта-

пе развития региональных ИСК идет интенсивная внутренняя структурная перестройка строительной отрасли в направлении создания принципиально новых организационных форм, адекватных условиям рыночного хозяйствования.

Таким образом, на смену периоду распада приходит период укрупнения строительных фирм, так сказать, «реструктуризация вверх» - образование крупных строительных организационных структур с целью концентрации ресурсов, необходимых для реализации инвестиционно-строительных проектов, участия в тендерах, выхода на новые рынки и т.д. Кроме того, укрупнение обеспечивает большую стабильность и возможность решать более масштабные задачи.

В Петербургском регионе строительные альянсы образуются в основном по горизонтали. Здесь получает развитие диверсификация, сочетание различных сегментов рынка, а также синергетический эффект, присущий системным образованиям. В количественном отношении он больше суммы эффектов от действий элементов системы при их раздельном функционировании. Появление ФСГ вытекает из логики развития предпринимательства в строительстве (создание конечной продукции, ее продажа и возможное сервисное обслуживание).

Строительство перестает быть подрядным строительством, и становится, как и во всем мире, проектной деятельностью на маркетинговой основе. Происходит выделение компаний, специализирующихся на управлении застроенными проектами и продаже строительной продукции.

К особенностям ФСГ можно отнести и тот факт, что накопленные ресурсы полностью (или почти полностью) вкладываются в развитие собственно предпринимательства.

Анализ формирования ФСГ свидетельствует о том, что вместо двухзвенного рыночного отношения "спрос – производство" складывается более развитый как минимум четырехзвенный экономический механизм на уровне корпораций. Первое исходное звено – производство новых технологий. Именно при разработке новейших технологий и технологических направлений определяются стратегия и тактика создания корпоративной структурой "своего" спроса, формирования потребностей "своих" покупателей.

"ЛенСпецСМУ" еще в 1995 г. переориентировало свою производственную деятельность на строительство зданий с использованием комбинированных конструктивных систем и гибких технологий.

В настоящее время корпорация ориентируется на изменение системы потребительских предпочтений (эстетических, экономических, экологических и др.), архитектурно-планировочных решений, технологических и организационных схем строительства, использование новых конкурентоспособных строительных материалов и технических средств.

Второе звено - деятельность малого предпринимательства, реализующего установки, выработанные на первой стадии, в том числе по "подведению покупателя к его самостоятельному решению" о приобретении квартиры именно в доме этой серии.

Третье звено – собственно возведение жилого дома.

Четвертое – сервисное обслуживание.

Это новая система взаимодействия производителя и покупателя. Она непосредственно регулируется не традиционными рыночными силами, а системой корпоративных отношений.

В силу пространственной закреплённости конечной продукции и регионального характера источников финансирования строительных проектов, ФСГ носят региональный характер. *Региональные ФСГ - это экономически и организационно самостоятельная структура, создаваемая с целью аккумуляции финансовых ресурсов для осуществления строительных проектов и их реализации на территории региона.*

Как показывает мировой опыт, новые организационные структуры всегда ориентируются на тот тип финансовой системы, который складывается в стране. Формирование региональных ФСГ в ближайшей перспективе позволит наиболее эффективно решить фундаментальную проблему развития региональной экономики - аккумуляцию инвестиций для осуществления крупномасштабных строительных проектов в производственной и социальной сферах.

В то же время современный региональный ИСК не может полностью состоять из ФСГ, так как сектор малого предпринимательства уже занял свою нишу в складывающейся рыночной экономике, в том числе и в строительстве. *Однако совокупность достаточно крупных региональных ФСГ, специализирующихся на различных видах производственного и гражданского строительства, может стать структурообразующей основой регионального ИСК.* При этом реализация региональной экономической политики применительно к строительной отрасли и ФПГ со стороны региональных администраций может быть действенной формой государственного регулирования рыночных процессов по отношению к региональному ИСК.

Эту задачу можно подразделить на две группы:

задачи, связанные с наращиванием экономического потенциала региона;

задачи, связанные с развитием региональных систем жизнеобеспечения населения.

Содержанием конкретных задач определяется и необходимая специализация региональных ФСГ.

Для реализации на территории региона крупных производственных и инфраструктурных проектов, требующих больших объемов финансирования (таких, например, как создание или расширение крупных транспортных узлов, освоение залежей природных ископаемых и т.п.), требу-

ется создание региональных финансовых строительных групп, ориентированных преимущественно на производственное строительство. Активная роль в их создании должна принадлежать экономическим агентам, заинтересованным в извлечении прибыли от эксплуатации будущих мощностей. Региональные администрации могут выступать в качестве инициаторов как разработки проектов, так и создания необходимых региональных ФСГ, в качестве соучредителей, вкладывая в качестве уставного капитала ресурсы региональной собственности. Целесообразность создания таких групп может быть выявлена на стадии стратегических разработок долгосрочного экономического развития региона. Тем более что здесь решается и важнейшая стратегическая задача создания рабочих мест для трудоспособного населения.

Целесообразность создания региональных ФСГ, нацеленных на решение задач второй группы, и требования к их организационным формам могут быть выявлены в процессе разработки среднесрочной политики социального и экономического развития региона или муниципального образования. Здесь инициатива должна практически полностью принадлежать региональным властям, концентрирующим в своих руках финансовые ресурсы доходной части местных бюджетов, расходование которых и предназначено для решения социальных задач. Кроме того, они являются распорядителями региональных ресурсов, в частности земли, которые могут вносить в качестве уставного капитала создаваемых групп, обеспечивая себе как извлечение прибыли, так и контроль за их деятельностью.

Связи между участниками регионального ИСК базируются на производственных отношениях по поводу создания конечной продукции строительства. Непосредственной связи с органами местного управления ни у всего регионального ИСК, ни у составляющих его структур нет. Регулирующее влияние оказывается ими через:

- совокупность федеральных и региональных правовых актов, регламентирующих хозяйственное поведение субъектов рынка;

- систему мероприятий в рамках принятой региональной производственно-социальной политики по отношению как к ИСК в целом, так и к каждой конкретной ФСГ;

- инициативную разработку на конкурсной основе крупных проектов в области развития регионального производственного, туристического, транспортного и других комплексов, а также в области развития региональных систем жизнеобеспечения и социальных программ;

- участие в создании региональных ФСГ, нацеленных на решение проблем производственно-социального развития региона в качестве соучредителей, путем внесения в уставный капитал таких групп не столько денежных средств, сколько региональных ресурсов, право на распоряжение которыми им предоставлено законами;

финансирование крупных строительных проектов регионального производственно-социального развития за счет регионального (муниципального) бюджета;

предоставление гарантий по целевым кредитам региональных ФСГ, если их деятельность направлена на решение региональных задач;

поддержку в области аккумулирования финансовых ресурсов ФСГ путем выпуска региональных целевых займов и т.д.

Перечень конкретных мер поддержки развития ИСК региональными властными структурами можно продолжить. Но здесь следует особенно подчеркнуть, что все эти меры должны носить сугубо экономический, но ни в коей мере не административный характер.

Региональные ФСГ способны выступить надежной опорой региональных администраций в развитии ИСК, в его прогрессивной структурной перестройке, в повышении конкурентоспособности отечественного строительного производства.

Глава 7. Корпорация как метод и форма предпринимательства

В предыдущей главе мы пришли к выводу, что корпоратизм – это совладение собственностью сообществом, при котором предпринимательская деятельность осуществляется через договорные отношения в целях взаимодействия в достижении интересов всех участников корпоративного соглашения.

Этот подход наиболее широко описан в литературе (например, А.О. Блиновым и И.Н. Шапкиным), где в качестве критериев приводятся – рыночный механизм, формы собственности, социально-экономические ориентиры, ценности (традиции), механизм регулирования развития предпринимательской деятельности.

Эффективность корпоративного управления в транзитивной экономике напрямую зависит от успешного развития различных аспектов организационно-правовых и управленческих отношений.

В отечественной экономической литературе [20, 65] неоднократно ставилась проблема классификации различных типов корпораций. В частности, была предложена развернутая типология корпоративных структур следующего вида:

1. По степени обоснований целесообразности создания корпоративных структур и ожидаемой эффективности:

не имеющие предварительных проработок (концептуальной, маркетинговой и технико-экономической);

имеющие предварительную программу долговременного развития, а также проработки ожидаемой эффективности корпоративных структур, однако, преимущественно формального характера;

имеющие полные и качественные технико-экономические обоснования и расчеты эффективности деятельности корпоративных структур.

2. По степени участия в общем капитале:

полностью объединившие свои активы (т.е. полное слияние);

объединившие свои капиталы под управлением материнской компании в объеме контрольного пакета;

частично объединившие активы с целью участия в органах управления, но без права решающего голоса;

ведущие совместную деятельность на основе механизмов доверительного управления;

организующие свою деятельность с использованием договорных форм без включения механизмов объединения капиталов.

3. По роли государства в образовании корпоративных структурах:

сформированные путем директивной передачи части государственной собственности в уставной капитал вновь созданного юридического лица;

созданные на основе передачи государственной собственности в доверительное управление конкретного юридического лица;

санкционированные определенными решениями исполнительной власти (федерального или регионального уровня), гарантирующими государственную ресурсную поддержку;

аналогичные, но без подобных гарантий.

4. Имеющие существенно различные целевые установки и ориентированные на конечный результат в виде:

наращивания объемов производства и реализации;

реализации диверсифицированной номенклатуры продукции и услуг на расширяющихся рынках;

увеличения экспорта отечественной продукции и услуг или выпуска импортозамещающей продукции;

экономии финансовых затрат (в производстве, управлении);

реализации заданий федеральных целевых и государственных научно-технических программ, выполнения поставок продукции и услуг для государственных нужд.

5. С неодинаковой мотивацией своего ресурсного обеспечения и ориентированные:

на использование собственных финансовых ресурсов, созданных в результате объединения капиталов;

на привлечение (путем выпуска ценных бумаг, увеличения залоговой стоимости корпорации, реализации механизмов солидарной ответственности) дополнительных (внешних) финансовых ресурсов;

на задействование финансового капитала кредитных организаций-

участников;

на получение государственной ресурсной поддержки.

6. По характеру деятельности лидирующих компаний:

не имеющие явного "лидера";

имеющие в качестве лидера базовую промышленную строительную фирму;

включающие в свой состав лидирующую финансово-кредитную структуру;

выдвигающие на роль лидера сбытовую фирму.

7. По степени объединения имущества в рамках вновь образованной центральной (управляющей) организации:

консолидирующие капитал в размере, достаточном для налаживания эффективной деятельности центральной компании с точки зрения самофинансирования, гарантирования привлечения внешних инвестиций для совместных проектов, создания необходимой информационной инфраструктуры и т.д.;

консолидирующие капитал в размере, необходимом для формальной регистрации центральной компании в том или ином правовом статусе.

8. По глубине проработки и реализации принципов интегрированного (корпоративного) управления:

фактически реализующие корпоративные планы совместной деятельности, основанные на единых информационно-аналитических и учетных процедурах и экспертизе со стороны органов управления корпорации в целом;

выполняющие лишь отдельные функции интегрированного управления, которые не охватывают деятельность всех участников корпорации и совокупности ее задач;

не руководствующиеся на деле общекорпоративными планами [65].

Эмпирически установлено, что потенциально наиболее эффективными являются корпорации с достаточно высокой степенью взаимоучастия в капитале, обеспечивающие взаимное представительство в органах корпоративного управления, управляемость "технологических цепочек" и корпоративных программ, сбалансированность развития банковских и промышленных структур. В то же время форсированные "под давлением" власти, отдельных заинтересованных компаний решения по различным аспектам объединения собственности в рамках корпораций могут быть весьма рискованными с точки зрения эффективности будущей совместной деятельности. Очевидно, в ходе проработки вопросов взаимоучастия в капитале весьма желательны проведение совместных подготовительных мероприятий и накопление опыта реализации корпоративных программ [65].

Корпорация выступает связующим звеном между административным управлением, косвенным регулированием и менеджментом с наи-

большей эффективностью раскрывая свой характер миротворца и сочетания интересов всех участников²⁴.

При выборе корпоративных форм предпринимательской деятельности руководствуются следующими принципами:

- свободное волеизъявление всех участников при построении организационных структур корпораций;
- равноправное владение, распоряжение и пользование корпоративной собственностью и управлением образования;
- удовлетворение личных и корпоративных интересов посредством развития договорных отношений;
- равенство возможностей каждого члена сообщества, корпоративного образования;
- достижение баланса интересов всех участников социально-экономического развития корпоративных структур, субъектов всех категорий и уровней;
- содействие развитию предпринимательства, применению новейших научно-технических, социальных, финансовых и политических технологий на основе формирования свободных социально-экономических структур;
- наличие объединяющей идеи, курса и направления действия; корпорация без целей – это лишь участник рынка;
- наличие определенной культуры; корпорация – это не только место работы, но и единый дух;
- диверсифицированная деятельность, хотя бы по одному из факторов (продукт, регион, структура и т. д.); тесная кооперация, специализация и интеграция всех процессов как внутри корпорации, так и с внешней средой.

В качестве примера, рассмотрим возможные организационно-экономические схемы региональных ФСГ (корпораций). Разделяя мнение В.А. Заренкова, мы подчеркнем, что любая корпоративная структура должна включать три агрегированных блока:

- блок управления, основными функциями которого являются выбор стратегии и тактики развития группы и выработка финансовой, бюджетной и, производственной политики;
- финансовую инфраструктуру, предназначенную для аккумуляции финансовых ресурсов и их оперативного распределения с целью постоянного поддержания и наращивания жизнеспособности группы;
- строительно-монтажные фирмы, в функции которых входят создание и реализация конкурентоспособной промежуточной и конечной строительной продукции [23].

В отличие от ФПГ, обладающих широкими возможностями диверсификации производства на межотраслевом уровне, сфера диверсифи-

²⁴ Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М.: МАЭП, ИИП "Калита", 2000.

кации деятельности ФСГ ограничена производством полной номенклатуры строительных материалов и конструкций, СМР и проектированием. Вторым отличием ФСГ является территориальная ограниченность их деятельности.

В широко известном научном исследовании под редакцией проф. А.А. Горбунова [17] рассмотрено несколько вариантов создания различных структурированных ФСГ. Разделяя точку зрения авторов, приведем основные варианты:

1. Инициатором создания региональной ФСГ выступает строительная фирма частной (акционерной) формы собственности, занимающаяся строительным предпринимательством, создавая собственные финансовые структуры для аккумуляции финансовых ресурсов и привлекая возможных соучастников производства. Модификацией этого варианта может быть привлечение банка или группы банков в качестве финансовой составляющей группы.

2. Региональная ФСГ создается банком путем консолидации подрядных строительных фирм и промышленности строительных материалов, находящихся у него на финансовом и кредитном обслуживании, и скупки весомых или даже контрольных пакетов акций фирм, связанных с предпринимательством в сфере строительства и являющихся потенциальными участниками группы.

3. Региональная ФСГ создается по инициативе региональной администрации для решения конкретной социальной или хозяйственной задачи.

Все варианты предполагают обеспечение полного цикла создания и реализации конечной строительной продукции участниками группы. "Типовые" организационно-экономические структуры региональной ФСГ, построенные в соответствии с этой группировкой, представлены на рис. 7.1.

Конечно, возможны модификации схем с более развернутым составом участников, особенно в области финансовой инфраструктуры. В представленных схемах включены только организации, необходимые для того, чтобы группа имела основание называться финансово-строительной. На схемах не отражены внутренние организационно-технологические связи между участниками. Представленные схемы, дают достаточное представление о возможных концептуальных подходах к созданию региональных ФСГ.

Как видим, существуют разные подходы к решению вопросов формирования корпоративных структур. Однако незыблемым для корпорации является соблюдение баланса интересов участвующих субъектов всех категорий и уровней.

Разделяя точку зрения А.А. Горбунова, С.Н. Иванова и других ученых, мы считаем, что наибольший интерес представляют региональные ФСГ, созданные по 3-му варианту [17]. В этом случае региональные ад-

министрации могут непосредственно входить в состав группы, участвуя в той или иной степени в ее капитале. Например, при создании РАО "Высокоскоростные магистрали", государство внесло в качестве пая территорию полосы отчуждения Октябрьской железной дороги, что составило львиную долю уставного капитала общества. Долевое участие региональной администрации в уставном капитале региональной ФСГ может доходить до владения контрольным пакетом акций.

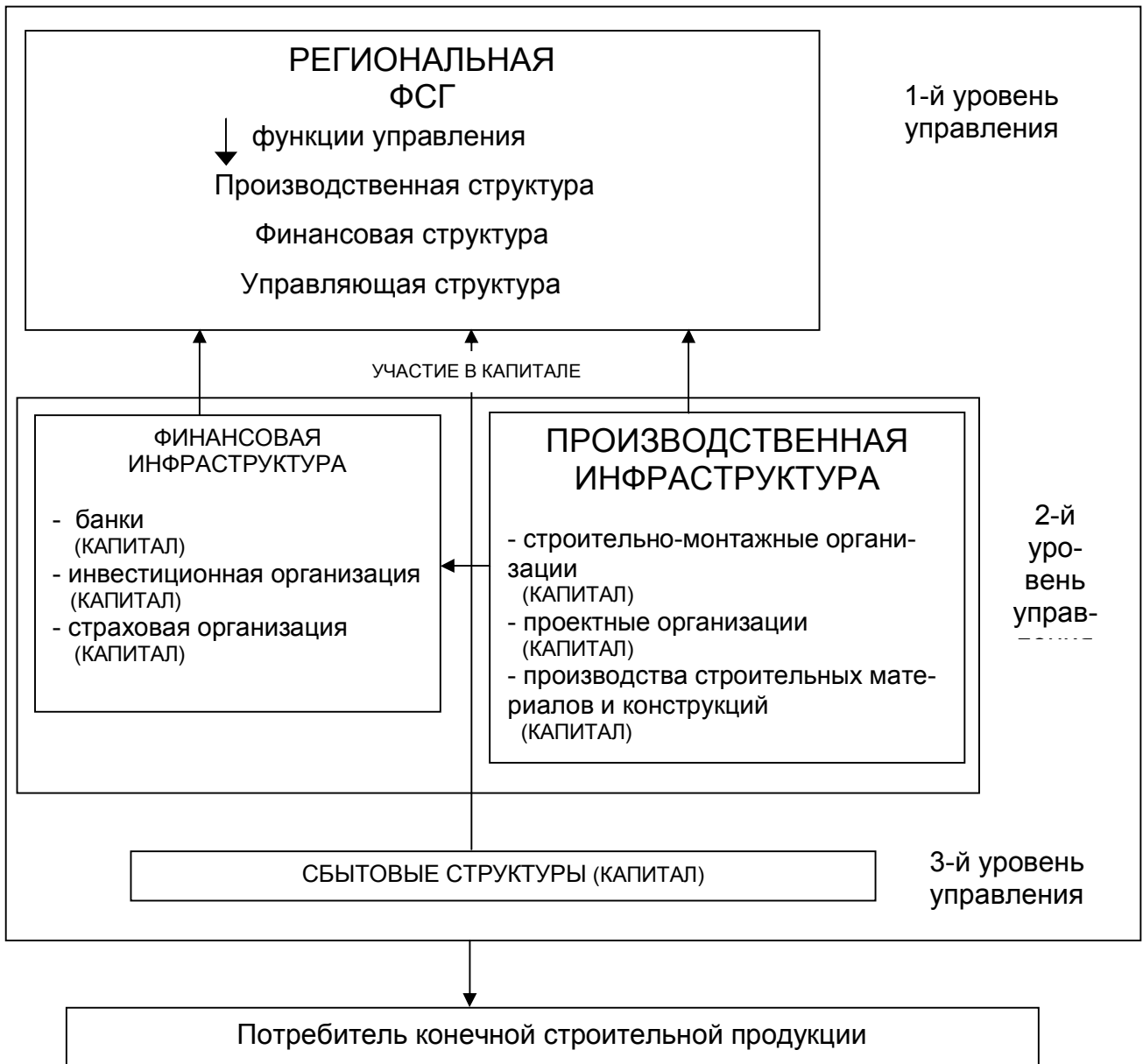


Рис. 7.1. Схема организационно-экономической структуры региональной ФСГ

Региональные администрации заинтересованы в создании благоприятных условий для налогообложения корпоративных структур, зарегистрированных в регионе в целях привлечения новых капиталов.

Структурой, способной взять на себя решение всего комплекса задач, связанных с организацией жилищного строительства в современных условиях, могут выступить региональные ФСГ, работающие в тесном контакте с муниципальными властями и при активной поддержке последних. При этом региональные ФСГ выступают в роли застройщика (девелопера), что включает (рис. 7.2):

- выбор экономически эффективного проекта;
- создание или преобразование объекта недвижимости (застройка неосвоенного участка земли, реконструкция здания и др.);
- получение всей необходимой предусмотренной законодательством документации и разрешений на реализацию проекта;
- поиск инвесторов;
- определение условий привлечения инвестиций и заемных средств;
- разработка механизмов оборота средств и форм их возврата;
- отбор и привлечение подрядчиков;
- контроль над осуществлением работ.

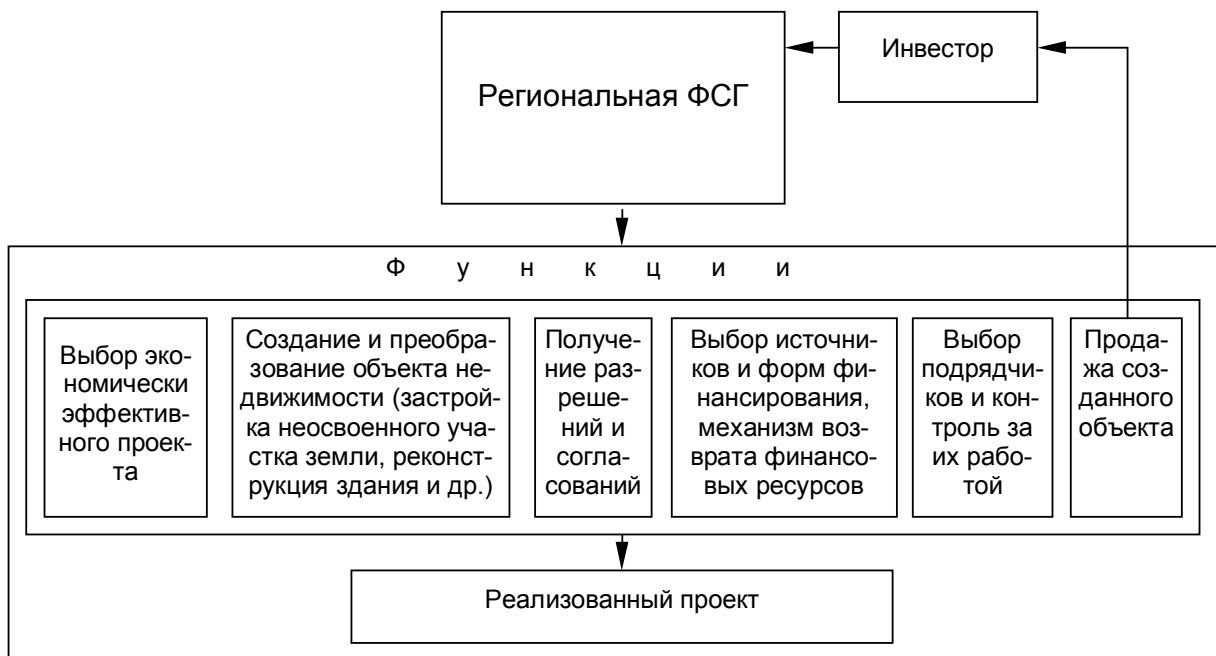


Рис. 7.2. Основные функции региональной ФСГ в сфере жилищного строительства

В дореформенной российской экономике некоторые из перечисленных функций выполнялись частично "заказчиками" [46], частично строительными фирмами, выступавшими в качестве генеральных подрядчиков. Однако и те и другие действовали в условиях гарантированного государством финансирования и материально-технического обеспечения. От них не требовалась деятельность по управлению инвестициями. Вся

экономическая деятельность сводилась к отчетным и бухгалтерским функциям.

Состав региональных ФСГ, включающих, как правило, мощные финансовые структуры, в частности банки, позволяет не ограничиваться функциями простого аккумулирования финансовых ресурсов, а наращивать первоначально привлеченные средства за счет деятельности на финансовых рынках, что подразумевает осуществление функций трастового управления средствами. Это открывает перед региональными ФСГ широкие возможности по финансированию проектов, особенно крупных, требующих длительного срока осуществления, такие, например, как массовое строительство жилья в городах [17].

В таком случае, региональные ФСГ могут стать центральной и системообразующей фигурой в процессе адаптации региональных ИСК к условиям социально-ориентированной рыночной экономики.

В настоящее время, на наш взгляд, предпочтительным сектором региональной экономики для формирования и эффективного функционирования региональных ФСГ является сфера жилищного строительства, ибо жилищная проблема в той или иной степени затрагивает каждого россиянина.

Средняя стоимость строительства жилья в России увеличилась в 2000 г. на 36, 4% по сравнению с 1999 г., а к концу 2001 г. удорожание составит еще 15 %. В связи с этим следует искать пути для снижения стоимости строительства или новые схемы взаимодействия покупателя и продавца жилья, а также других участников на рынке жилья.

В настоящее время множество публикаций посвящено проблемам ипотечного кредитования. Классической схемой ипотечного кредита является кредитование через ипотечные банки (рис. 7.3), на основе которой работают большинство ипотечных программ в мировой практике.

Ипотечный банк предоставляет залогодателю кредит на покупку жилья, при этом между ними заключаются кредитный договор и, как следствие, договор залога. Покупатель жилья – это главная фигура механизма ипотечного кредитования, он приводит его в движение. Затем залогодатель заключает с продавцом жилья договор купли-продажи недвижимости (если жилье продает риэлтерская организация) или договор подряда на строительство (при строительстве вновь строящегося жилья подрядной строительной фирмой). Ипотечный банк вправе продать закладную на вторичном рынке ценных бумаг.

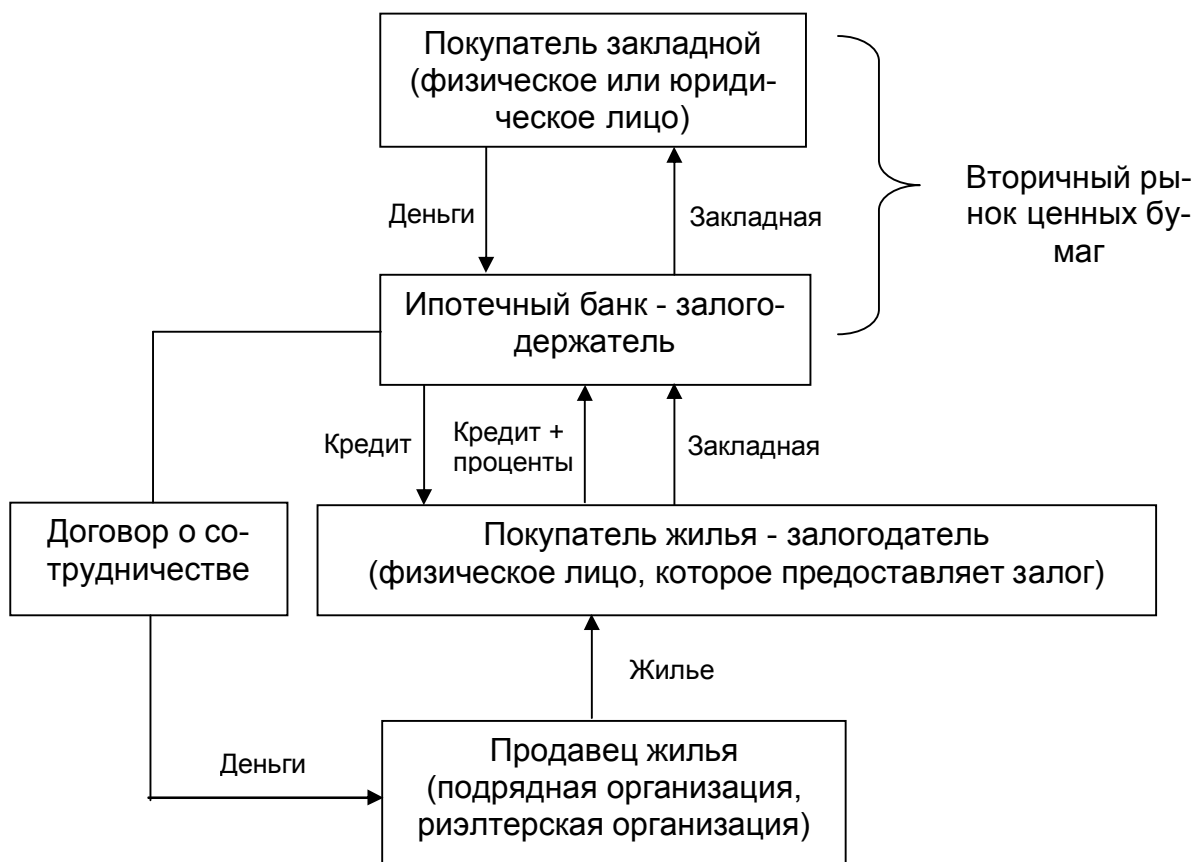


Рис. 7.3. Схема кредитования через ипотечный банк

В качестве примера банка, который использует механизм ипотечного кредитования, можно назвать Балтийский банк в Санкт-Петербурге. Условия ипотечного кредитования, которые предлагает своим клиентам банк, следующие:

- сумма кредита - 70-80% от стоимости приобретаемого жилья;
- собственные средства заемщика - не менее 20-30% от стоимости жилья;

- срок кредитования - до 5 лет;

- номинальная процентная ставка - 15% годовых в валюте;

- реальная процентная ставка - 5-7% годовых в валюте (номинальная ставка, пересчитанная на фактический остаток ссудной задолженности заемщика перед банком).

В случае недостаточности средств от реализации старого жилья для полного расчета по кредиту Балтийский Банк в качестве обеспечения может принимать поручительство юридического лица.

Этим же банком также предусмотрена система накопительных счетов. Она применяется в случае отсутствия у потенциального заемщика собственных средств, необходимых для первоначального взноса.

При банковском кредитовании погашение кредита происходит ежемесячно. Также ежемесячно взимается плата (проценты) за пользование

суммой остатка долга (т. е. непоплаченной еще частью кредита). Таким образом, сумма ежемесячного платежа будет уменьшаться, так как снижаются выплаты по процентам.

В Башкортостане разработанная схема ипотеки предполагает первоначальные взносы до 30 % с возможными сроками рассрочки от 5 до 15 лет. В качестве инвестиционных ресурсов используются бюджетные средства и средства покупателей, а также товарные кредиты, которые предоставляются подрядчикам в виде стройматериалов на сумму до 50 тыс. р. сроком от 1 до 5 лет под 8 % годовых.

Следует отметить, что основными условиями реализации классических моделей ипотечного кредитования являются стабильность экономики, надежность и эффективность финансово-кредитной системы, наличие развитого рынка ценных бумаг, высокая платежеспособность населения и, самое главное, активное участие государства как гаранта устойчивости всей системы отношений при ипотечных операциях.

Кроме вышперечисленных схем, возможен порядок финансирования жилищного строительства с использованием региональной некоммерческой организации (Фонда). В этой связи широко известна модель г. Сарова с участием Фонда социального развития, которая уже достаточно освещена в печати. Поэтому мы рассмотрим другую схему, разработанную корпорацией "Нечерноземагропромстрой".

По данной схеме физическим лицам предоставляются кредиты в рублях на приобретение, строительство и реконструкцию индивидуального жилья сроком до 10 лет. Фонд предоставляет кредиты только гражданам РФ, признанным нуждающимися в улучшении жилищных условий и проживающим в сельской местности не менее 3 лет.

За пользование кредитом заемщик уплачивает Фонду проценты, ежемесячно одновременно с погашением кредита начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем заключения договора. Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком.

В качестве обеспечения Фонд принимает:

поручительства граждан РФ, имеющих постоянный источник дохода;
поручительства платежеспособных предприятий и организаций;
передаваемые в залог физическим лицом ликвидные ценные бумаги (сберегательные сертификаты Сбербанка России на предъявителя, акции Сбербанка России, векселя Сбербанка России, облигации государственного сберегательного займа, облигации внутреннего государственного валютного займа). Перечень может быть изменен и дополнен Фондом совместно с территориальными органами исполнительной власти;

передаваемые в залог объекты недвижимости, транспортные средства и другое ликвидное имущество, оценочная стоимость которых устанавливается на основании экспертного заключения специалиста Фон-

да по вопросам недвижимости, имеющего лицензию на данный вид деятельности.

Сумма кредита с учетом причитающихся процентов не должна превышать по совокупности оценочной стоимости предметов залога, суммы платежеспособности поручителей и выданных гарантий субъектами (федеральный, региональный и местный). Максимальный размер кредита для каждого заемщика определяется на основании оценки его платежеспособности и представленного обеспечения возврата кредита, а также с учетом его благонадежности и остатка задолженности по ранее полученным кредитам. При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи: подоходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др. Все сведения о заемщиках и поручителях вносятся в единую базу данных индивидуальных заемщиков регионального Фонда.

Выдача кредита на строительство или реконструкцию жилья осуществляется двумя или более частями в течение двух лет от даты проведения первой операции по кредитному счету. При этом размер первой части кредита, которая предоставляется в течение одного месяца от даты заключения кредитного договора, устанавливается в пределах от 10 до 30% суммы по кредитному договору. Каждая последующая сумма выдается только после представления заемщиком отчета об использовании предыдущей. Погашение кредита заемщиками производится ежемесячно равными долями начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем заключения кредитного договора. Последний платеж производится не позднее даты, установленной договором.

Если предполагается снижение доходов заемщика в течение периода действия кредитного договора (например, при достижении пенсионного возраста), то составляется график платежей, в котором предусматривается погашение большей части кредита на начальном этапе договора. Предусмотрена, также, отсрочка в погашении кредита на период его освоения, но не более чем на 2 года. Однако отсрочка по уплате процентов не предоставляется. Общая схема предоставления кредита на строительство, реконструкцию жилья представлена на рис. 7.4.

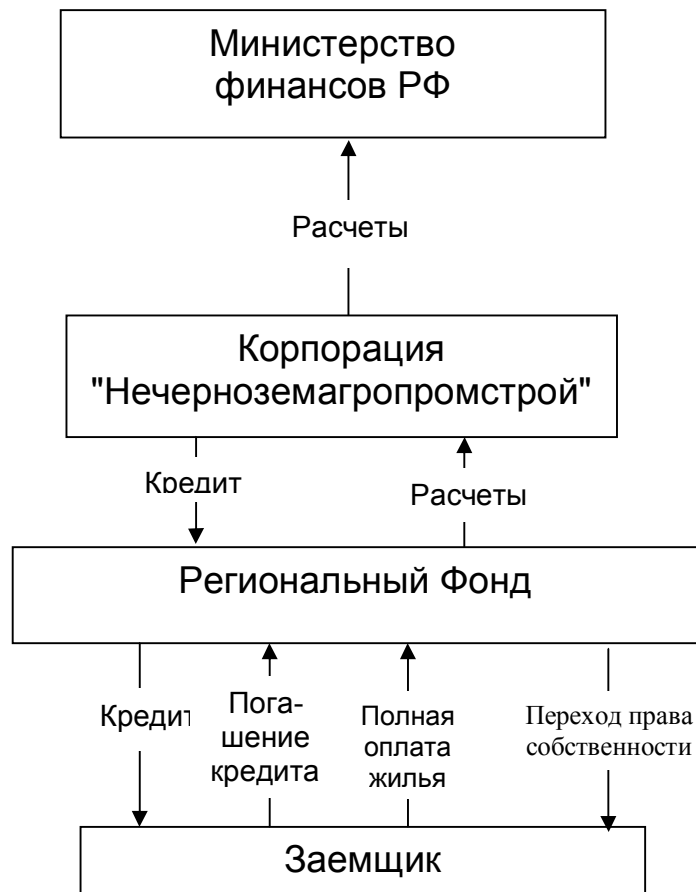


Рис. 7.4. Порядок финансирования строительства жилья по схеме корпорации "Нечерноземагропромстрой"

Осуществление операций по развитию проекта недвижимости можно разделить на три стадии.

Первая включает определение экономической целесообразности и возможности реализации проекта на основании оценок долгосрочных тенденций социально-экономического развития территориальной общности и текущего состояния, вероятных изменений в финансовой и налоговой системах. Применительно к жилищному строительству на территории города (муниципалитет) это означает прогноз динамики населения и его семейной структуры, оценку состояния платежеспособного спроса на жилье в различных социально-демографических группах, а также экономических параметров градостроительной ситуации (выбор выгодных мест застройки, стоимость территории застройки, состояние ее инфраструктуры и т. д.). На этой стадии принимается решение о целесообразности реализации проекта и формируется заявка в соответствующие органы на получение всех необходимых разрешений.

На второй стадии определяются наилучшие условия реализации проекта и разрабатывается детальный план его осуществления. Определяются границы конкретных земельных участков, необходимых для реализации проекта, и конкретное состояние их инфраструктуры. Исходя из этой информации, производятся необходимые проектные работы и расчет стоимости реализации проекта на основании анализа конъюнктуры первичного рынка конечной продукции строительства. На этой же стадии после выявления стоимости проекта определяются возможные источники финансирования (собственные средства, средства муниципального бюджета, заемные и т. д.). В результате этих операций оценивается вероятная прибыльность проекта и на этой основе формируется застройщиком (девелопером) политики привлечения инвесторов к осуществлению проекта.

Вывод о реальной возможности привлечения средств для реализации проекта и экономической эффективности их инвестирования (возврат средств с получением необходимой прибыли) позволяет застройщику (девелоперу) перейти к получению всех предусмотренных законодательством разрешений, проведению переговоров с собственниками участков земли и проведению рекламной акции, если предполагается широкое привлечение средств населения.

В конце этого этапа застройщик (девелопер) получает права на застройку, необходимую проектно-сметную документацию, полный набор разрешений и согласований, комплект договоров на получение привлекаемых финансовых ресурсов и переходит к подготовке практической реализации проекта.

Третья стадия деятельности застройщика (девелопера) – практическая реализация проекта. На этой стадии привлекаются строительные фирмы, организуется финансирование осуществляемых работ, проводится приемка готовой продукции, осуществляется ее продажа, расчеты с кредиторами и участвовавшими в проекте инвесторами из общей суммы дохода, полученного от реализации проекта.

Застройщик отвечает перед инвесторами за эффективное управление их средствами, а перед кредитными учреждениями - за своевременный возврат кредитов, перед уполномоченными государственными и региональными органами - за соблюдение условий проекта, перед подрядчиками - за своевременное финансирование работ, перед потребителями - за качество продукции и, в конечном счете, является координатором всего инвестиционно-строительного цикла в границах реализуемого проекта.