

УДК 338.4  
ББК 65.9 (2Р53) 30

Рецензенты:

Ковалев Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» Омского филиала ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Суспицын Сергей Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом территориальных систем ИЭОПП СО РАН

П 814 **Промышленный комплекс Омской области: вопросы глобальной интеграции** / под общ. ред. В.В. Карпова, В.В. Алещенко. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – 404 с.

ISBN 978-5-89665-288-5

В монографии представлены результаты комплексного научного исследования, выполненного коллективом сотрудников Омской экономической лаборатории ИЭОПП СО РАН при участии научных и практических работников г. Омска. Книга посвящена вопросам развития промышленного комплекса Омской области в условиях вовлеченности хозяйствующих субъектов области в крупные интегрированные компании и интеграционные проекты. Анализируются теоретические подходы к вопросам глобальной интеграции предприятий региона, исследуются исторические предпосылки формирования омских промышленных предприятий, предлагаются подходы, система индикаторов и мероприятия по обеспечению экономической безопасности региона на основе современного состояния экономики Омской области.

Адресуется научным и практическим работникам, представителям государственного и муниципального управления, предпринимателям, студентам и аспирантам, интересующимся вопросами развития региональных промышленных комплексов в современных условиях.

Коллектив авторов:

к.э.н. Алещенко В.В. (гл. 2: 2.1, 2.3, гл.3: 3.1), Алещенко О.А. (гл. 3: 3.1),  
к.э.н. Гарафугдинова Н.Я. (гл. 3: 3.4), к.э.н. Евсеенко С.В. (гл. 1: 1.4),  
д.э.н. Карпов В.В. (введение, гл.2: 2.3), к.э.н. Кораблева А.А. (гл.4: 4.1, 4.3, 4.4),  
к.ф.-м.н. Лагздин А.Ю. (гл. 4: 4.1), к.ф.-м.н. Лизунов В.В. (гл. 2: 2.2),  
к.ф.-м.н. Логинов К.К. (гл. 4: 4.1, 4.2), д.э.н. Миллер М.А. (преамбула),  
Петрова Л.В. (гл. 2: 2.2), к.э.н. Радионов М.Г. (гл. 1: 1.2),  
к.ф.-м.н. Симанчев Р.Ю. (гл. 4: 4.3), к.э.н. Смирнов Д.Ю. (гл. 1: 1.3),  
к.ю.н. Снежанская Н.Н. (гл. 3: 3.2), к.э.н. Хаиров Б.Г. (гл. 1: 1.1, гл. 3: 3.3),  
Шорина Е.В. (гл. 2: 2.2), к.э.н. Штурлак Н.Г. (гл. 1: 1.4).

УДК 338.4  
ББК 65.9 (2Р53) 30

ISBN 978-5-89665-288-5

© ИЭОПП СО РАН, 2015 г.  
© Коллектив авторов, 2015 г.

# Глава 1

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: МИРОВАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

### 1.1. Глобализация и вопросы промышленного производства

В период глобализации экономики возрастает значение конкурентоспособности хозяйственных единиц для устойчивого развития национальной промышленности. Высокий уровень развития промышленности через формирование систем ТНК позволит повлиять на сырьевые, трудоемкие, энергоемкие производства постиндустриальных странах и оказать соответствующее влияние на рост промышленности наименее развитых стран.

В основе тенденций глобализации в мировой экономике, прогресса науки и техники лежат революционные изменения в электронике, компьютерной технике и связи.

Прогрессирующая глобализация в XX–XXI веках стала ключевым процессом в развитии мировой экономики, характеризуя качественно новый этап развития интернационализации хозяйственной деятельности и ей отводится заметное место в рамках основных экономических проблем. Национальная экономическая безопасность становится наиболее актуальной.

*Глобализация* – это объективный, но наряду с этим противоречивый и сложный процесс системного характера, охватывающий все сферы жизни общества. С одной стороны, создавая условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивая экономию ресурсов, стимулируя мировой прогресс, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами. С другой, при потере своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», закрепляется периферийная модель экономики, а глобализация несёт негативные последствия. При увеличении общих проблем для группы государств и расширении типов и числа интегрирующихся субъектов мир становится более связанным и более зависимым в результате глобализации. Социальные, экономические, культурные, политические и иные отношения и связи приобретают всемирный характер при возрастании уровней взаимодействия отдельных государств, так и между ними.

Прогнозирование и осуществление внешней политики любого государства невозможно без учета процесса глобализации – динамичного, с определенным ускорением развивающегося процесса. Глобализации, имеющей свои особенности и тенденции характерны следующие важные черты:

- усиление регулирующей роли международных организаций (ВТО, МВФ, ВБ);

- региональная интеграция важнейших регионов (СНГ, ЕврАзЭС, МЕРКОСУР, АТЭС, АСЕАН, ЕС, НАФТА и др.).

Позитивным значением глобализации является расширение и приумножение возможностей человечества, создающих условия для гармонизации всех сторон его жизнедеятельности. Важное преимущество глобализационных процессов – снижение цен и устойчивый экономический рост при углублении специализации и международном разделении труда в связи с сокращением издержек при экономии на масштабах производства. Средства и ресурсы в этих условиях распределяются более эффективно, способствуя повышению среднего уровня жизни населения. Глобализация и соответственно усиливающаяся конкуренция стимулируют развитие и распространение новых технологий среди стран. Трансферт промышленных технологий при создании ТНК оказывает влияние на экономику отдельных государств. Данные условия способствуют росту прямых инвестиций и обгоняют темпы роста мировой торговли. Экономические выгоды, которые получают от использования передового технологического, квалификационного, научно-технического уровня ведущие в соответствующих областях зарубежные страны и другие страны определяют преимущества глобализации при внедрении новых решений в кратчайшие сроки и относительно меньших затратах.

Глобализация, усиливая международную конкуренцию, формирует для всех сторон взаимовыгодную свободную торговлю, подтверждая существующее мнение о том, что глобализация ведет к совершенной конкуренции в перспективных конкурентных сегментах и усилении соперничества в традиционных областях, которое снижает контроль отдельных государств или корпораций, так как неограниченные в действиях сильные внешние конкуренты к внутренним конкурентам присоединяются. Потребителям конкуренция выгодна в глобализационных процессах мировой экономики, так как снижает цены и дает им возможность выбора.

Повышение производительности труда в результате рационализации производства и непрерывным внедрением и распространением инноваций на глобальном уровне связывают с глобализацией.

Глобализация мобилизует государствам значительный объем финансовых ресурсов, при использовании широкого финансового инструментария различных рынков.

При правильном использовании тех возможностей, которые предоставляет глобализация, конечным ее результатом должно стать всеобщее повышение благосостояния в мире, ведь глобализация проникает во все сферы общественной жизни людей.

Отметим противоречия глобализации:

– между странами или группировками стран – между группой развитых стран возникают противоречия (страны «золотого миллиарда»), получающие максимальный экономический эффект от глобализации («глобальный выигрыш»), с наименее развитыми странами;

– противоречия внутри группы ведущих стран и перспектива появления в ее составе новых государств (например, Китай, Индия);

– между странами, также их группировками и международными организациями (ВТО, МВФ и др.);

– между странами и транснациональными компаниями (ТНК), банками (ТНБ) и мировыми финансовыми центрами (МФЦ);

– между самими крупнейшими ТНК, ТНБ и МФЦ.

Данные противоречия наблюдаются в формах международных экономических отношений, таких как международная торговля товарами и услугами, международный информационный бизнес и др.

*Глобализация экономики* – одна из закономерностей развития мирового хозяйства, где проявляется опережающий рост международной торговли по сравнению с ростом ВВП, резкое увеличение масштабов перемещения капиталов, появление постоянно работающих мировых финансовых рынков. На этой основе происходит формирование единой мировой сетевой рыночной экономики – геоэкономики. Происходит резкое усиление процессов интернационализации экономики, выражающихся в формировании устойчивых международных связей в экономической сфере на основе международного разделения труда.

Вступление России в ВТО выявило проблемы адаптации отечественной экономики к вызовам глобальной конкуренции и позиционирования в мировом хозяйстве. Открывая свой внутренний

рынок для иностранных компаний, снизив тарифную защиту национальных производителей в определенных отраслях экономики, Россия предоставила определенные уступки в соответствии с интересами западных стран по дальнейшей либерализации Россией своего внешнеторгового режима. Однако, этот процесс осложняется тем, что отечественным производителям выдвигаются дополнительные требования связанные с ограничениями и уступками их стороны в одностороннем порядке.

Вступление России в ВТО ослабило внешнеторговые барьеры, но не позиции предприятий сырьевых экспортных отраслей национальной экономики, которым ничего не угрожает, наоборот, предоставляется возможность по продвижению их товаров на мировые рынки.

К конкуренции с иностранными товарами и услугами по-прежнему не готовы организации обрабатывающей промышленности и сферы услуг, для них необходимо применение соответствующих защитных мер.

Глобализация экономики приносит не только недостатки, но и определенные выгоды – экономический рост, более высокую производительность, распространение передовых технологий не только в финансовой сфере, но и в области фундаментальной и прикладной науки. Быстрый экономический рост в совокупности с прозрачной политикой в открытой экономике глобализации способствует усилению международной координации, вызывая переоценку основных видов рисков и методов их ограничения, облегчает и увеличивает эффективность и рациональность размещения вкладов инвесторами.

Уровень развития экономической системы и позиции страны в мировом хозяйстве определяется выбором положительного или отрицательного вектора изменений в национальной экономике под воздействием глобализации. Производители нередко вынуждены, под воздействием глобализации, снижать себестоимость продукции, сокращать затраты на защиту окружающей среды или выносить производство в страны с менее жесткими экологическими стандартами, что сопровождается отрицательным эффектом. Россия, как и практически все страны вполне осознанно, активно и целеустремленно движущиеся по пути интеграции в мировую экономику, все больше ощущают на себе эти последствия. Поэтому России с ее внешнеэкономической, а в более широком смысле – всей экономической политикой необходимо анализиро-

вать этот всемирный процесс не только с теоретической, но и глубоко практической стороны. Развитие глобального сотрудничества на основе соглашений политического характера или создания новых международных институтов позволит смягчить негативные аспекты глобализации и их потенциальные конфликты.

Интеграция и глобализация – представляют собой определенную ступень мирового экономического развития. По сути это этапы эволюции от простого к сложному, от обособленности к организованности, от интеграции к глобализации, которая происходит по мере накопления не только количественных, но и качественных связей между экономическими агентами (рис. 1.1).

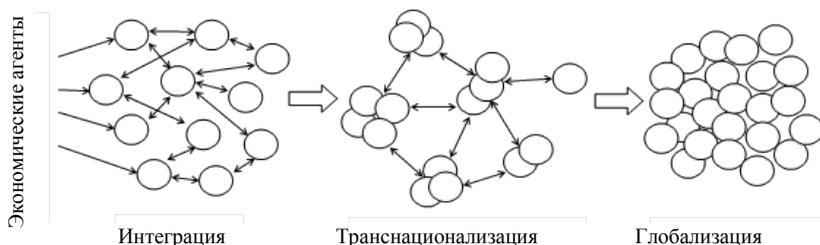


Рис. 1.1. Эволюция процесса глобализации экономики

Интеграция – это расширение (увеличение) связей между экономическими агентами, количественный рост взаимодействий. Становление крупных международных корпораций, превращение их в реальные субъекты международных отношений оказывает значительное влияние на мировую экономику; рост числа ТНК и промежуточный этап транснационализации. Развитие международных отношений, качественная трансформация мировой экономики в единый «организм» представляет собой наивысшую ступень глобализации<sup>1</sup>. Следовательно, интеграция есть неотъемлемый процесс глобализации.

Практические проблемы, выдвигаемые выходом отечественных транснациональных корпораций на зарубежные рынки и бы-

<sup>1</sup> Думная Н.Н. Современная экономическая наука: учебное пособие / Н.Н. Думная, И.П. Николаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. – 534 с.

стрые темпы транснационализации российских корпораций сталкиваются с замедленным экономическим и политическим осмыслением этого процесса, что в свою очередь препятствует полноценному включению транснационализации нашего крупного бизнеса в общий комплекс вопросов на основе которых вырабатывается и реализуется внешнеполитическая стратегия государства. Отстает разработка законодательной и налоговой баз для транснациональных корпораций, отсутствует стратегическое прогнозирование этих процессов. Между тем в России пока даже не сформулировано четкое определение транснациональной корпорации. Некоторые полагают, что транснациональная корпорация – это корпорации, которые 20% своего бизнеса размещают за рубежом, другие ассоциируют транснациональную корпорацию только с экспортно-импортными операциями, не придавая значения экспорту капитала<sup>1</sup>.

При выходе наших транснациональных корпораций в зарубежные страны и их активная деятельность там, может создать свободные места для отечественного малого и среднего бизнеса, что благоприятно скажется на экономике России, отраслевой реструктуризации, идущей при поддержке государства.

Государство заинтересовано в том, чтобы как можно больше их компаний становилось транснациональными. В настоящее время ни одна глобальная компания не достигла идеальной модели глобализации. Но процесс глобализации продолжается, и российские компании стараются как можно ближе подойти к идеальной модели, и к сожалению, место России в мировом процессе глобализации, пока ещё, не в числе стран «золотого миллиарда».

Россия должна переориентировать в перспективе промышленность с развития отраслей с высокими экономическим риском и инвестиционными потребностями на отрасли, производящие продукцию с высокой степенью переработки, которые могут быть конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках, что связано с поиском государством возможности на восстановление многопрофильной обрабатывающей промышленности.

Магистральный путь развития России – не эксплуатация ее природных ресурсов и существующих основных фондов, а инновации. Создание для этого соответствующих условий, устранение ряда барьеров для выхода нового бизнеса на рынки – главная задача для российской промышленности.

---

<sup>1</sup> "Российская газета" – Федеральный выпуск № 4279.

В долгосрочной перспективе ключевое значение для России имеет необходимость обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни не за счет экстенсивных факторов, как это было в условиях административной системы, а в результате повышения эффективности промышленного производства путем разработки и реализации государственной промышленной политики.

Реализация государственной промышленной политики приведет к формированию в России «государства развития», т.е. государства, где будут действовать сильные внутренние механизмы экономического роста на основе интенсивного использования ресурсов и освоения новейших научно-технических достижений.

В государственной промышленной политике России должен преобладать принцип опоры на собственные силы, курс на импортозамещение, принцип государственного протекционизма отечественной промышленности. Интеграция России в мировое хозяйство должна рассматриваться сквозь призму самодостаточности и неуязвимости ее экономики.

В перспективе следует ожидать усиления воздействия глобализации на предприятия и экономику. Государственная промышленная политика в контексте глобализации должна создавать возможности предприятиям вхождения в новые рынки, выявления и использования новых технологических и организационных инноваций и понижения их издержек и рисков.

Эволюция от государственной отраслевой к национальной промышленной политике конкурентоспособности на основе стратегического взаимодействия государства и бизнеса на условиях равноправного партнерства есть тот ориентир, к которому, должны стремиться разработчики новой государственной промышленной политики для экономики РФ в условиях становления рыночной системы хозяйствования.

Стратегическое направление действий государства по воздействию на промышленность должно вытекать из осознания будущей роли России в мировом разделении труда, содержания долгосрочных целей, связанных с устранением главных технологических и производственных диспропорций в экономике. Во многом от выбора приоритетов промышленного развития страны и механизмов их реализации, зависит, какое положение она в будущем займет в мировом хозяйстве.

Развитие предпринимательства в российских ресурсодобывающих и обрабатывающих отраслях играет важную роль в проведении государственной промышленной политики.

Важной экономической задачей в таких условиях становится выявление путей и мер активизации сотрудничества субъектов предпринимательской деятельности с государством в соответствующих формах.

Сотрудничество с государством, партнерами по бизнесу, потребителями и обществом с целью формирования взаимовыгодных отношений должно стать основой предпринимательства с учетом мировых тенденций развития экономики.

Необходимость налаживания эффективного сотрудничества этих субъектов хозяйствования вызвана особенностями современного этапа развития мировой и отечественной экономики: глобализацией хозяйственных систем, возрастающей открытостью рынков, ограниченностью ресурсов, внедрением информационных технологий. Становление отношений сотрудничества способствует активизации потенциала бизнеса, его встраиванию в конкурентную среду, как путем реализации стратегий интеграции. Государство и предпринимательство как партнеры понимают, что экономика в данный момент не может обойтись без них в решении совместных вопросов, которые возникают из текущей практики экономической и общественной жизни.

Можно утверждать, что перечисленные задачи вряд ли будут решены без активного регулирующего участия государства в хозяйственной деятельности предпринимательских структур на условиях паритетного сотрудничества. В отличие от существующей парадигмы рыночной экономики – минимальное участие государства, ведущие державы и конкурентные корпоративные структуры определяют свою деятельность в соответствии с политикой проводимой государством или той территории, где они находятся.

От эффективного сотрудничества предпринимательской системы с различными государственными структурами и внешней средой зависит развитие, как предпринимательских структур, так и общества в целом<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Хаиров Б.Г. Формирование отношений властных и предпринимательских структур региона на принципах логистического администрирования // Вестник СибАДИ. – Омск. – 2012. – выпуск 5 (27) – С. 148–152.

Отдельные субъекты экономики вовлекаются в интеграционные процессы в целях поддержания конкурентоспособного уровня в условиях рынка. Современные условия глобализации и виртуализации экономических процессов определяют необходимость сотрудничества субъектов экономики, а не конкуренции.

Наблюдается тенденция преобразования системы деловых связей производителей, поставщиков и потребителей во взаимосвязанную систему гибких альянсов или сетей. Альянсы способствуют снижению затрат на взаимодействие компании между собой и с конечным потребителем. Современные технологии на основе Интернет приведут к глобальной реструктуризации сетей. По мере развития новейших информационных технологий, средств телекоммуникаций сетевые структуры могут постепенно трансформироваться в новый вид – виртуальные структуры<sup>1</sup>.

Деятельность предпринимательских структур в инновационно-ориентированной экономике требует соответствующего промышленного и научного потенциала. Данный комплексный подход становится возможным при участии такого субъекта экономики как государство.

Стратегией развития отечественной промышленности являются инновации, и как следствие повсеместное развитие промышленных отраслевых кластеров, которые в мировой практике являются локомотивами перехода от индустриального уклада к постиндустриальному экономическому развитию.

В прошлом столетии точками роста российской экономики стали территориально-производственные комплексы, в основе которых было планирование и кооперация между отраслями промышленности.

С переходом к рынку в России был обусловлен процесс ускоренной трансформации экономики к условиям глобализации свободной конкуренции и необходимостью достижения постиндустриального уровня страны.

Так, на наш взгляд, в России получила развитие сфера услуг и имеется достаточный наукоемкий потенциал, но не индустриализация промышленности, которая необходима для перехода к постиндустриальной экономике (табл. 1.1).

---

<sup>1</sup> Хаирова С.М. Использование концепций логистики и инновационного подхода в управлении при формировании региональной транспортно-логистической системы // Вестник СибАДИ. – Омск. – 2011. – выпуск 4 (22) – С. 85–88.

## Этапы развития экономики

Этапы развития экономики	Характеристика
1. Доиндустриальный (добывающие отрасли)	<p>Ведущий элемент – земля. Преобладает натуральное сельскохозяйственное производство. Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество и количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами: либо ассоциацией трудящихся, к которой данный индивид принадлежал (первобытной или крестьянской общиной, ремесленным цехом и т. п.); либо представителями господствующего класса, в личной зависимости, от которых непосредственный производитель находился (будь то сборщик ренты-налога азиатского государства, рабовладелец или феодал).</p>
2. Индустриальный (перерабатывающие отрасли)	<p>Ведущий элемент – капитал. Промышленная революция: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Каждый товаропроизводитель хозяйствует на свой страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей. Овеществление отношений между товаропроизводителями выступает как зародыш отчуждения труда, характеризующего различные аспекты сложившегося при рыночной экономике господства прошлого труда над живым, продукта труда над деятельностью, вещи над человеком. Предпосылки для его преодоления складываются в процессе перехода от индустриального общества к постиндустриальному.</p>
3. Постиндустриальный (сфера услуг)	<p>Ведущий элемент – информация. Центр тяжести переносится в непроемкую сферу. Новые технологии стали результатом труда интеллектуалов. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит, прежде всего, к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил, которые концентрируются вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).</p>

Создается единое экономическое пространство, а новые коммуникационные технологии способствуют формированию предпосылок частно-государственного сотрудничества.

Стратегическая проблема развития российских интегрированных предпринимательских структур в форме кластеров – несоответствие принципам функционирования конкурентной среды. Устоявшимися факторами такой динамики являются низкая эффективность взаимодействия предприятий внутри технологических цепей, высокий процент износа активной части основных фондов, неритмичность производства, низкая гибкость в отношении удовлетворения спроса на продукцию<sup>1</sup>.

Так, появляется несогласованность в российской экономике принципов партнерства и конкуренции, в том числе с мировыми тенденциями сотрудничества предпринимательства с государством и эффективной формой постиндустриальных стран – кластерами.

Достижение стратегических целей бизнеса может быть возможным при интеграции экономических систем на основе сети. Работа компании в рамках экономических сетей представляет ряд преимуществ, которые в свою очередь, приводят к существенному снижению общих затрат с одновременным повышением качества функционирования всей системы. В современных условиях успех компании зависит не только от наличия собственных ресурсов, но и умения привлекать ресурсы и рыночные возможности других участников цепочки поставок на основе партнерского сотрудничества<sup>2</sup>, т.е. паритетности, что позволит контролировать потоки в цепях поставок по новым целевым критериям.

Логистический подход является наиболее актуальным при совершенствовании управления промышленным развитием. Так, в современной практике развитие интеграционных процессов происходит в условиях образования логистических цепей. Как показывает опыт, они гораздо мобильнее, чем административные организации, и одновременно лишены недостатков нескоординированного рыночного обмена, который реализуется не путем дискретных операций обмена и не через административные процедуры, а на осно-

---

<sup>1</sup> Воронин, А.В. Стратегический подход к управлению инвестиционно-строительным комплексом региона // Экономические науки. – 2008. – № 3 (40). – С. 285–288.

<sup>2</sup> Хаирова С.М. Маркетинговое и логистическое обеспечение услуг транспортно-экспедиционных организаций региона // Вестник СибАДИ. – Омск. – 2012. – выпуск 2 (24) – С. 136–140.

ве взаимосвязей между членами логистической цепи, базирующихся на принципах взаимопомощи, взаимной выгоды и доверия.

Сеть имеет горизонтальную направленность в отличие от системы. На наш взгляд, отличительные характеристики сетей, в сравнении с системами, позволяют определить наиболее эффективную форму сотрудничества власти и бизнеса на современном этапе развития промышленности России (табл. 1.2).

Сетевая форма организации должна рассматриваться с точки зрения формирования достаточно гибкой полицентрической структуры, позволяющей входящим в нее юридически независимым компаниям, имеющим собственные цели, конкурировать между собой, привлекать новых партнеров и одновременно организовывать и координировать деятельность своих членов.

Таблица 1.2

**Сравнительная характеристика систем и сетей**

Ключевые характеристики	Система (системная форма)	Сеть (сетевая форма)
Автономность сторон в рамках сотрудничества	отсутствует	Присутствует
Методы управления	административные	Рыночные
Интеграция	вертикально-горизонтальная	Горизонтальная
Длительность взаимоотношений	долгосрочные/среднесрочные	среднесрочные/краткосрочные
Форма сотрудничества участников	партнерство	Взаимодействие
Основа взаимодействия	общие цели и взаимозависимость	индивидуальные цели и независимость
Используемый ценовой механизм	совместное ценообразование	конкуреннтное ценообразование
Договорные отношения	регламентируют партнерство	регламентируют взаимодействие
Степень равноправности взаимоотношений	Участники сосредотачивают усилия только на ключевых компетенциях	Использование коллективных активов нескольких участников, расположенных на разных стадиях стоимостной цепочки

При этом взаимодействие с партнерами строится на использовании рыночных механизмов, а не административных процедур<sup>1</sup>.

Указанные характеристики отражают актуальность трансформации отдельных неэффективных организаций, имеющих системные формы в сетевые, которые базируются на принципах конкуренции при сотрудничестве власти и бизнеса. Следует отметить, что в условиях постиндустриальной экономики, чаще возникает необходимость трансформации сетей в системную форму, которая позволяет достигать конкурентного преимущества и синергетического эффекта за счет жесткого контроля над цепочкой создания ценностей.

В мировой экономике происходит трансформация взаимодействия экономических сфер воспроизводства и обращения, стимулированная общим сдвигом в развитии экономики в целом. Формирование макроэкономических систем становится средством эффективного удовлетворения большого диапазона потребностей, в связи с этим создание систем, основанных на глобализации, в ряде регионов мира становится важной составляющей инновационного развития экономики этих стран.

Таким образом, для создания партнерства в рамках сетевого взаимодействия должна быть создана новая система на принципах паритетности, куда войдут существующие сети, которые существовали как автономные структуры и осуществляли сотрудничество на конкурентных условиях своих участников (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Создание системы на принципах паритетности

<sup>1</sup> Евтодиева Т.Е. Сравнительная характеристика системной и сетевой форм организации логистики // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 (37). – С. 169–171.

На первом уровне, в призме сотрудничества властных и предпринимательских структур, субъекты экономики выбирают сами внутриорганизационную форму в виде сети или системы, ограничиваясь достижением своих первоочередных задач.

Второй уровень определяется конкурентным сотрудничеством в рамках единой сети в форме частно-государственного или государственно-частного партнерства. Субъекты сети в отдельности не имеют конкурентных преимуществ, они независимы друг от друга и ими движет сотрудничество, ориентированное на новый результат. Происходит включение отдельных субъектов (организованных в форме систем или сетей) в единую сеть для достижения наилучшего результата, который был невозможен ранее в условиях глобализации и конкуренции сетей и отдельных систем в своей деятельности, независимо от их социально-экономического потенциала.

Сотрудничество власти и бизнеса определяется вектором дальнейшего развития совместной сети, где появляется учет интересов одной из сторон, чей социально-экономический потенциал сильнее другой. Таким образом, в целях достижения синергетического эффекта на третьем уровне создается новый субъект экономики в форме многостороннего партнерства как системы, работа которой строится на принципах паритетности сетей.

Высокий уровень эластичности систем к колебаниям экономической конъюнктуры, зависимость от динамики целого комплекса факторов требуют выработки как адекватной модели государственного и предпринимательского сотрудничества, так и системы скоординированного управления, позволяющего системно адаптировать корпоративные структуры к изменениям внешней среды. Нелинейность сетей ограничивает горизонт управления и, соответственно, определение тенденций развития. В свою очередь системы могут создавать сети более высокого уровня при необходимости сотрудничества и привлечения новых участников, которые могут сотрудничать с другими и формировать в дальнейшем качественно новые системы.

Частно-государственное сотрудничество раскрывается через описание классификационных признаков участников. Совокупность признаков прослеживается из исследований определения предпринимательства, где проявляется ряд синергетических принципов, характерных для логистического подхода в управлении. Автором предлагается структура классификационных при-

знаков участников частно-государственного сотрудничества (рис. 1.3), позволяющая дать объективную оценку рассматриваемого явления.

Данные характеристики признаков не являются полным перечнем всего многообразия специфических особенностей частно-государственного сотрудничества, поэтому существует определенная сложность и условность трактовки такого многогранного понятия.

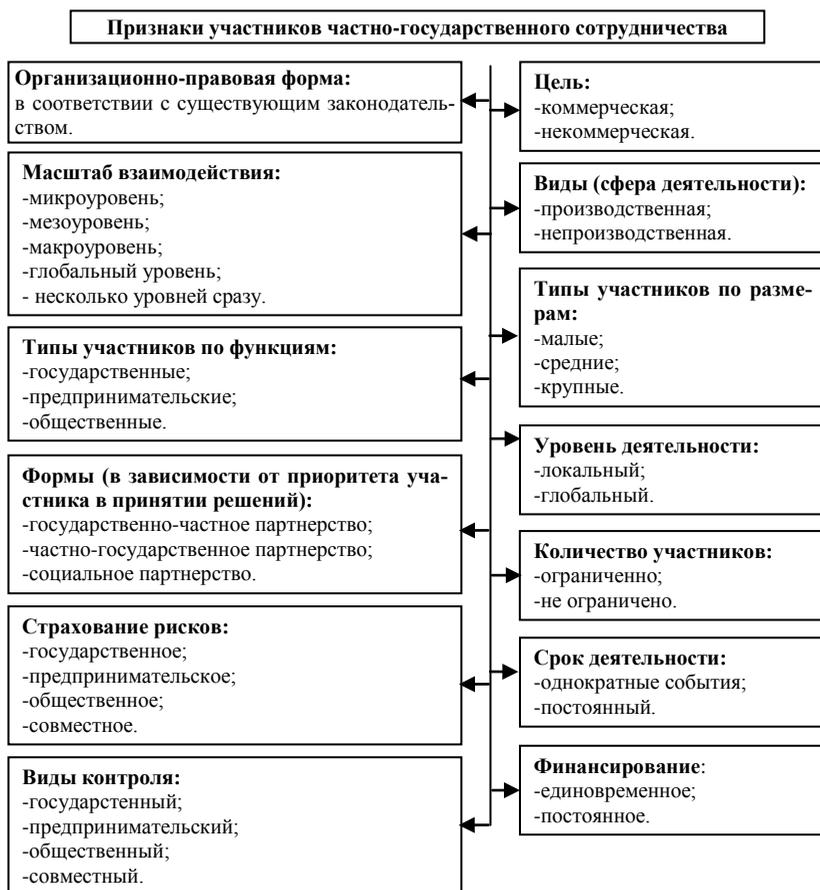


Рис. 1.3. Структура классификационных признаков участников частно-государственного сотрудничества

Таким образом, выделенные признаки частно-государственного сотрудничества будут трансформированы в его основные функции при поиске новых возможностей для достижения наилучших результатов предпринимательских и властных структур в рамках логистической системы или сети на четко разработанных принципах паритетности или конкуренции<sup>1</sup>.

Рассмотрим возможные характеристики форм сотрудничества властных и предпринимательских структур, таких как территориально-производственные комплексы и кластеры (табл. 1.3).

Современные государственные концепции развития рассматривают территориально-инновационные кластеры, формирование которых возможно при условии создания инновационной промышленности, основу которой составляет организационно-экономический механизм на принципах паритетности. На наш взгляд, это произойдет при формировании многостороннего партнерства.

Формулировка основополагающих условий и направлений формирования взаимоотношений предпринимательских и властных структур позволяет утверждать, что их проявление определяет организационно-экономический механизм частно-государственного сотрудничества в промышленности.

Анализ законодательства по государственной поддержке предпринимательства позволяет сделать вывод об отсутствии согласованности между федеральными и региональными органами государственной власти при оказании государственной поддержки предпринимательским структурам.

Создание системы или сети сотрудничества представляется как выбор имеющихся альтернатив и выстраивание цепочки участников рынка. Выбор может осуществляться в рамках бизнес-процессов, определяющих развитие промышленности, но в любом случае неотъемлемой составляющей стратегий выбора будет являться интеграция деятельности участников. Таким образом, система выступит координатором данного сотрудничества.

Россия характеризуется переходным этапом, где возможно применение формы государственно-частного партнерства с использованием территориально-производственных кластеров.

---

<sup>1</sup> Хаиров Б.Г. Формирование отношений властных и предпринимательских структур региона на принципах логистического администрирования // Вестник СибАДИ. – Омск. – 2012. – выпуск 5 (27) – С. 148–152.

**Сравнительная характеристика  
территориально-производственных комплексов и кластеров  
при сотрудничестве властных и предпринимательских структур**

Ключевые характеристики	Территориально-производственные комплексы	Кластеры	
		Базовые (территориально-производственные)	Инновационные (территориально-инновационные)
1. Условия сотрудничества	Директивные	взаимовыгодные	паритетные
2. Цели сотрудничества	общие цели и взаимозависимость	индивидуальные цели и независимость	общие цели и взаимозависимость
3. Принципы сотрудничества	корпоративное взаимодействие	партнерство конкурентов	корпоративное партнерство
4. Автономность сторон	отсутствует	Присутствует	отсутствует
5. Методы управления	плановые	Рыночные	планово-рыночные
6. Интеграция	вертикальная	горизонтальная	вертикально-горизонтальная
7. Период сотрудничества	долгосрочный/среднесрочный	среднесрочный/краткосрочный	долгосрочный/среднесрочный
8. Степень равноправности взаимоотношений	использование коллективных активов нескольких участников, расположенных на разных стадиях стоимостной цепочки	участники сосредотачивают усилия только на ключевых компетенциях	паритетность на всех стадиях стоимостной цепочки
9. Договорные отношения	регламентировано нормативно-правовыми актами о создании субъекта	регламентировано нормативно-правовыми актами о сотрудничестве	регламентировано нормативно-правовыми актами о партнерстве
10. Организационно-экономический механизм	плановый	конкурентный	согласованный
11. Ценовой механизм	плановое ценообразование	рыночное ценообразование	рыночно-плановое ценообразование
12. Форма сотрудничества участников	частно-государственное взаимодействие	частно-государственное, государственно-частное партнерство	многостороннее партнерство

В настоящее время возникает необходимость создания территориально-производственных кластеров для достижения индустриализации на принципах государственно-частного партнерства, что является, по мнению автора, необходимым условием для внедрения территориально-инновационных кластеров в рамках реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года.

Таким образом, создание многостороннего партнерства, ориентированного на инновации, становится возможным при создании гибрида в форме территориально-инновационного кластера, учитывающего принципы паритетности и конкуренции. Данная форма может быть реализована в условиях перехода общества к цивилизованному этапу развития и становлении инновационной постиндустриальной экономики.

Рассмотрим влияние различных этапов развития экономики на сотрудничество власти и бизнеса в России и предпосылки по внедрению соответствующей формы их сотрудничества (табл. 1.4).

Современные территориально-производственные кластеры в России необходимо строить с учетом опыта формирования территориально-производственных комплексов Советского Союза, применяя принципы системности и паритетности в условиях рыночной экономики.

На наш взгляд, территориально-производственный кластер целесообразно рассматривать как сеть, где совокупность независимых участников, между которыми установлены взаимосвязи по экономическим потокам, основаны на взаимных обязательствах и ответственности, которые функционируют за счет общей ресурсной базы.

Эмпирической предпосылкой развития интеграции в промышленности является то, что большинство организаций не способны быть рентабельными за счет собственных оборотных средств. С формированием интегрированных корпоративных сетей с участием государства появляется возможность сохранить единую цепь технологически зависимых и взаимосвязанных предприятий и организаций, выполняющих различные функции в едином производственном процессе.

Актуальной задачей является нахождение оптимального сочетания параметров интеграционного сотрудничества субъектов государственно-частного партнерства, локализованных в правовой,

**Влияние этапов развития экономики  
на тенденции в российской промышленности в условиях интеграции  
и применения современных подходов**

Этапы развития промышленности		Формы сотрудничества власти и бизнеса		Тенденции развития форм интеграции в промышленности	
Развитые страны	В России	Развитые страны	В России	Развитые страны	В России
Становление (1960–1970)	Становление (1960–1970)	Частногосударственное взаимодействие	–	Территориально-производственные кластеры	Территориально-производственные комплексы
Развитие (1970–1990)	Развитие (1970–1990)	Частногосударственное взаимодействие	–	Территориально-производственные кластеры	Территориально-производственные комплексы
Интеграция (1990–2000)	Переходный период (1990–2000)	Государственно-частное партнерство	Частногосударственное партнерство	Территориально-производственные кластеры	Территориально-производственные кластеры
Глобализация (2000 по настоящее время)	Индустриализация и интеграция (2000 по настоящее время)	Многостороннее партнерство	Государственно-частное партнерство	Территориально-инновационные кластеры	Территориально-производственные кластеры
Виртуализация (будущий период)	Глобализация и виртуализация (будущий период)	Многостороннее партнерство	Многостороннее партнерство	Территориально-инновационные кластеры	Территориально-инновационные кластеры

экономической, экологической, технической и социальной плоскости. Специфику концептуального решения характеризует наличие ряда проблем, препятствующих формированию интеграционных объединений:

- низкая инновационная активность и ограниченные финансовые возможности большинства участников промышленности;
- ресурсные ограничения, связанные с недостаточными производственными мощностями многих предприятий промышленности и др.

Для преодоления отрицательного эффекта влияния перечисленных выше факторов в качестве одной из наиболее оптимальных форм скоординированной консолидации субъектов экономики в промышленности следует рассматривать развитие территориально-производственных кластеров в сетевой форме. Устойчивый рост промышленности в результате ускоренного развития производственной сферы, как сырьевой, так и связанной с высокими технологиями, возможен в современных условиях при реализации проектов, основанных на принципах государственно-частного партнерства.

## **1.2. Виды холдинговых связей в промышленности**

Различия в организационных формах интеграции хозяйствующих субъектов позволяют в наибольшей степени мобилизовать преимущества корпоративных структур без потери национальной автономности и самобытности субъектов хозяйствования. Для российской промышленности характерной формой корпоративного управления выступают финансово-промышленные холдинги, осуществляющие управление путем распоряжения контрольным пакетом акций, что дает холдинговым хозяйствующим субъектам возможность реализовывать единую политику с целью обеспечения общих интересов различных форм объединения хозяйствующих субъектов (корпораций, концернов, трестов). В мировой практике различные виды холдинговых связей в промышленности обеспечивают перераспределение средств для управления доходами дочерних хозяйствующих субъектов, создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния хозяйствующих субъектов, минимизацию воздействия валютного контроля на прибыль транснациональных хозяйствующих субъектов и многое другое.

В мировой практике сформировались различные формы интеграции хозяйствующих субъектов: ассоциации, стратегические альянсы, картели, конгломераты, консорциумы, концерны, промышленные холдинги, пулы, синдикаты, тресты, финансово-промышленные группы. Все эти формы можно объединить в две группы: «мягкие» и «жесткие». «Мягкие» формы объединения хозяйствующих субъектов свойственны иностран-

ным хозяйствующим субъектам при одновременном сохранении правовой и экономической самостоятельности. В формате крупных объединений капитала появляется возможность использования преимуществ укрупненной структуры при одновременном сохранении независимости входящих в ее состав хозяйствующих субъектов.

В соответствие с российским законодательством отечественному рынку характерны следующие формы корпоративного управления в промышленности, как консорциумы, концерны, ассоциации, занимающиеся производственно-хозяйственной и социальной деятельностью (союзы, фонды, федерации), хозяйственные ассоциации, холдинги.

За рубежом для создания холдинговых хозяйствующих субъектов существует ряд причин: консолидация различных хозяйствующих субъектов, при условии, что холдинговая компания перераспределяет средства с целью управления доходами дочерних хозяйствующих субъектов, компенсируя убытки одних доходами других и, кроме того, создаются дополнительные производственные мощности в результате слияния хозяйствующих субъектов. Также, это может привести к осуществлению посреднической деятельности холдинговых хозяйствующих субъектов в производстве и сбыте продукции, ускорению диверсификации производств, к снижению степени воздействия контроля над прибылью транснациональных хозяйствующих субъектов и, наконец, к централизации управления в капитале иных хозяйствующих субъектов.

Холдинговая компания представляет собой хозяйствующий субъект, который обладает контрольным пакетом акций или долей в капитале других хозяйствующих субъектов с целью организации и планирования их деятельности. Это дает возможность холдинговой компании реализовывать единую финансово-экономическую политику для дочерних хозяйствующих субъектов и осуществлять контроль над достижением интересов собственников.

Проблемы создания и развития холдинговых хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики представляют особый интерес, как со стороны ученых, так и практиков.

Функционирующие на современном рынке холдинговые хозяйствующие субъекты имеют сложную организационную структуру и структуру капитала. Холдинговые хозяйствующие субъекты могут иметь любой правовой статус, установленный законода-

тельством, но, в большинстве случаев, это организационно-правовая форма – акционерные общества<sup>1</sup>.

Западные холдинговые хозяйствующие субъекты широко представлены во всех сферах народного хозяйства: в промышленности, строительстве, в торговле, на транспорте, в финансовой сфере.

Основной целью создания холдинговых хозяйствующих субъектов – является обеспечение условий для производства конкурентоспособной продукции и поддержания устойчивого функционирования технологически связанных научно-исследовательских, проектно-технологических и конструкторских хозяйствующих субъектов. Это приводит к значительному сокращению совокупных налоговых платежей, что достигается за счет использования механизма трансфертных цен, которые в отличие от рыночных, позволяют компенсировать убытки одних дочерних структур за счет прибыли других. Поэтому, создание холдинговых хозяйствующих субъектов является результатом:

- аккумуляции капитала;
- адаптации хозяйствующих субъектов к изменениям внешней среды;
- обеспечения внутренней управляемости;
- расширения масштабов производства;
- ускорения освоения новой продукции за счет развития межфирменных связей между дочерними структурами холдинга.

За рубежом холдинговые хозяйствующие субъекты могут создаваться на базе собственности: частной или совместной (акционерной, кооперативной) и государственной.

В соответствии с российским законодательством холдинговый хозяйствующий субъект имеет право заниматься инвестиционной деятельностью путем покупки/продажи любых ценных бумаг, в том числе, акции, внесенные в стоимость уставного капитала холдинга при его открытии.

С позиции организации деятельности для холдинговых структур характерно разнообразие производственных связей, наукоёмкость и постоянный мониторинг рыночной конъюнктуры.

Холдинги активно внедряют в практическую деятельность новые механизмы инвестирования на основе собственных средств и

---

<sup>1</sup> Интегрированные финансово-промышленные структуры (производственные объединения, холдинги, финансово-промышленные группы) / под ред. А.А. Турчака. – СПб. : Наука, 2006. – 315 с.

долгосрочных займов, комплексного подхода к проектированию, строительству, капитальному ремонту и реконструкции промышленных мощностей со всей необходимой инфраструктурой. Холдинговые хозяйствующие субъекты вступают в отношения со всеми видами хозяйствующих субъектов (научные, проектно-технологические, промышленные, строительные, транспортные, торговые, финансовые), что дает возможность увеличить инвестиционный потенциал и повысить конкурентоспособность холдинга.

Преимущества холдинговых хозяйствующих субъектов заключается в том, что они вступают в конкурентную борьбу, используя возможности и преимущества своей консолидации. Эта особенность холдинговых хозяйствующих субъектов является также и недостатком, поскольку организованное объединение производства и сбыта продукции может привести к монополистической ситуации на рынке, что не может позитивно быть рассмотрено потребителя.

Еще одним значительным преимуществом холдинговых хозяйствующих субъектов является возможность активно инвестировать те сферы производств, которые являются наиболее прибыльными и рентабельными при сложившихся условиях хозяйствования. Положительный результат, в том числе, дают:

- объединение интеллектуального потенциала и знаний;
- сокращение управленческих расходов;
- снижение предпринимательского риска;
- устранение негативных последствий разрыва хозяйственных связей.

Положительные стороны такого вида холдинговых связей связаны со следующими возможностями холдинговых хозяйствующих субъектов:

- использование увеличения размеров производства и сбыта;
- достижение высокой эффективности на международном рынке капитала;
- сглаживание негативного воздействия государства на входящие в структуру подразделения и организации.

Отрицательные стороны холдинговых связей:

- стремление к монополизму;
- давление контроля над хозяйствующими субъектами;
- поддержка нерентабельных производств за счет рентабельных;
- нарушение логистических связей в управлении фондами между своими дочерними структурами;
- нехватка высококвалифицированных специалистов.

Кроме того, усложнение структуры управления приводит к бюрократизации процессов, к злоупотреблению полномочиями и превышению обязательств. Еще одним сдерживающим фактором безусловно является финансирование не рентабельных за счет средств рентабельных, что обязательно скажется на интересах акционеров, владеющих акциями успешно работающих дочерних организаций холдинга<sup>1</sup>.

«Материнская» структура холдинга призвана контролировать большое число хозяйствующих субъектов различных сфер и видов деятельности. При этом суммарные активы всех «дочерних» организаций могут значительно превышать активы холдинга. Контрольная функция холдинга, направленная на управление капиталом холдинга реализуется, используя следующий механизм: акции холдинга находятся не у дочерних организаций, а распределены среди небольших инвесторов. Таким образом, для владения контрольным пакетом акций достаточно иметь не 50% + 1 акций, а всего 10–15%.

На развитие холдинговых связей в современных рыночных условиях хозяйствования активно воздействует конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, входящих в состав холдинга, при этом, они активно используют возможность сосредоточения всех видов необходимых ресурсов для решения стратегически важных производственных и экономических задач.

Кроме простых холдингов, представляющих собой организационную структуру, состоящую из одной материнской и одной либо несколько контролируемых ей дочерних организаций, существуют и более сложные холдинговые структуры, в которых дочерние организации сами выступают в качестве материнских хозяйствующих субъектов (табл. 1.5).

В современных условиях активно функционируют два вида холдинговых хозяйствующих субъектов: финансовые и нефинансовые (смешанные)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Интегрированные финансово-промышленные структуры (производственные объединения, холдинги, финансово-промышленные группы) / под ред. А.А. Турчака. – СПб.: Наука, 2006. – 315 с.

<sup>2</sup> Асаул А.Н. Становление предпринимательской деятельности в контексте парадигмы глобализации экономики // Науч. тр. Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. – М. ; – СПб.: ВЭО, 2012.

Таблица 1.5

## Типы холдинговых образований

По способу установления контроля головной хозяйствующие субъекты	имущественный	у головной компании контрольный пакет акций дочерних структур
	договорной	у головной компании нет контрольного пакета акций дочерних структур, управление осуществляется на основании договора
По видам работ и функций	чистый	у головной компании контрольный пакет акций дочерних структур, но никакой производственной деятельности головная компания не реализует
	смешанный	головная компания ведет хозяйственную деятельность, и осуществляет управление дочерними структурами
По виду производственной взаимосвязи	интегрированный	хозяйствующие субъекты едины технологией
	конгломератный	хозяйствующие субъекты не связаны технологией
По степени взаимного влияния хозяйствующих субъектов	классический	головная компания контролирует дочерние структуры в силу участия в их уставном капитале
	перекрестный	Хозяйствующие субъекты владеют контрольными пакетами акций друг друга

Финансовый холдинг это специализированный хозяйствующий субъект, который осуществляет финансовое управление дочерними структурами. Головная компания осуществляет управление исключительно через общее собрание акционеров, где она представлена большинством голосов. В состав активов финансового холдинга могут входить только финансовые активы. Крупными холдинговыми структурами являются холдинги, состоящие из головной компании, а также субхолдингов трех уровней и дочерних в отношении их структур.

Смешанный холдинг осуществляет как финансовое, так и технологическое управление деятельностью структурных подразделений, а также, активно участвует в производственно-хозяйственной деятельности дочерних организаций. При этом данный вид холдинговых структур предпочтительнее с позиции крупного и государственного капитала, в силу его большей устойчивости в финансово-производственной и технической сферах.

Примером таких холдинговых хозяйствующих субъектов являются ОАО «Газпром», РосБизнесКонсалтинг, нефтяные компании «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Петрострой», «Строймонтаж», «Югорскремстройгаз» и другие.

Холдинговые компании характеризуются иерархичностью структуры, многообразием сложных и взаимных связей структурных элементов, использованием механизма концентрации финансово-промышленного капитала и контроля над производственным процессом<sup>1</sup>.

Кроме того, холдинговые структуры могут быть подвержены различным способам организации: стохастически, целенаправленно, самоорганизация.

Стохастическая, или случайная, организация бывает в форме:

- генерации – случайное физическое совпадение результата действия одних систем со входами внешнего воздействия других систем;
- дегенерации – разрушение или потеря своих функциональных системных элементов под воздействием внешней среды.

Целенаправленная организация включает в себя:

- принудительную генерацию, то есть целенаправленное физическое совмещение результата действия одних систем со входами внешнего воздействия других систем;
- принудительную дегенерацию, то есть разрушение или потеря функциональных системных элементов системы под целенаправленным действием других систем.

Самоорганизация систем предполагает:

- функциональную регенерацию – работу самой системы, включение или выключение функций функциональных внутренних системных элементов, в зависимости от состояния среды и целеориентации, без изменения количества и качества элементов;
- структурную генетическую регенерацию в виде внутреннего взаимодействия, направленного на сохранение структуры системы;
- структурную генетическую регенерацию в виде неосознанной структурной реорганизации, направленной на усиление функциональных возможностей системы путем использования элементов других систем, не входящих в структуру данной системы;

---

<sup>1</sup> Сапожникова Н.Т. Финансово-промышленные группы и холдинги в современной экономике / Н.Т. Сапожникова, М.И. Алешин. // Маркетинг. – 2004, – № 1. – С. 69–103.

– структурную сознательную регенерацию, направленную на усиление функциональных возможностей системы путем использования элементов других систем, не входящих в структуру данной системы;

– эмерджентную структурную и функциональную генерацию, связанную с усложнением взаимодействия элементов системы между собой и с элементами внешних по отношению к данной систем, а также функциональная диверсификация элементов, приводящая к появлению новых элементов систем с новыми свойствами и функционалом<sup>1</sup>.

Организационные структуры бывают вертикально и горизонтально интегрированными, но при этом обязательно имеют возможность для интенсивного интеграционного роста.

Организационное построение холдинговых структур и многопердельность технологического процесса позволяют решать задачу управления эффективностью распределения инвестиций по видам работ и структурными образованиями для получения максимального конечного результата.

В состав холдинговой компании входят:

– головная (материнская) холдинговая компания (холдинг-компания);

– дочерние структуры (решения могут определяться другой организацией при преобладающем участии ее в уставном капитале);

– зависимые предприятия (владение более чем 20% голосующих акций или долей в уставном капитале).

Иерархичность холдинговой структуры обеспечивает последовательное изменение функционала нижележащих уровней структуры, реализуемого самостоятельными хозяйствующими субъектами – от стратегического управления к оперативной реализации принятых решений<sup>2</sup>.

Экономический механизм функционирования холдинга определяет порядок взаимодействия его структурных элементов (дочерних организаций) (рис. 1.4).

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Системный подход к построению новой теории структур / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – №. 8 – С. 22–23.

<sup>2</sup> Асаул А.Н. Глобальные процессы развития новых региональных производственных систем // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: сб. науч. тр. – СПб. – 2004. – Вып. 1.



*Рис. 1.4.* Экономический механизм взаимодействия холдинга с дочерними организациями

Участие законных представителей холдинговой компании (финансового и нефинансового вида) в общих собраниях акционеров дочерних и зависимых структур есть основная форма реализации управленческих функций холдинга.

Абсолютный контроль над деятельностью дочерней структуры возможен в случаях, когда холдинговый хозяйствующий субъект владеет 75% акций дочерней организации.

Одной из функций финансового регулирования холдингом деятельности дочерних и зависимых структур выделяют перераспределение финансовых ресурсов, включая взаимное кредитование. Например, денежно-кредитное учреждение являясь дочерней структурой холдинговой компании может предоставить льготный кредит (вложить средства) реализации долгосрочных проектов, для которых получение кредитных ресурсов на свободном рынке затруднительно или невозможно.

Проектирование холдинговых структур позволяет получить синергетический эффект увеличения экономической эффективности деятельности холдинговой компании за счет участия в техно-

логической цепочке хозяйствующих структур управлением конечной стоимостью результата деятельности<sup>1</sup>.

Механизм экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов холдинга определяет стратегические интересы холдинга, поскольку предпочтительнее вступать в отношения с крупными интегрированными хозяйствующими субъектами, располагающими значительным ресурсным потенциалом при одновременной оперативной гибкости в принятии тактических решений.

Холдинговые хозяйствующие субъекты играют определяющую роль в реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также, в использовании современных технологий управления производством. Холдинговые хозяйствующие субъекты обладают четырьмя способами организации научно-исследовательской деятельности.

Для ответа на вопрос какая форма организации деятельности холдинговых компаний является наиболее эффективной при заданных условиях хозяйствования, необходимо рассмотреть современные подходы отечественных и зарубежных ученых в области управления. Наиболее распространены универсальные теории – оптимальная структура определяется степенью и формой воздействия внутренних и внешних факторов. Предлагаемые организационные структуры определяются степенью функционального разделения деятельности и использования формализованных процедур, а также соотношением централизации (децентрализации) управления.

Современная организация есть открытая система, имеющая устойчивые связи с окружающим миром, и, поэтому, жизненный цикл организации состоит из ряда процессов:

- закупка или производство необходимых ресурсов;
- производство продукции;
- использование вспомогательного и обслуживающего производств;
- реализация произведенной продукции.

В последнее время все большую актуальность и популярность приобретают методы управления хозяйствующими субъектами основывающиеся на функциях управления, реализуемых в виде внутренних процессов, необходимости их координации. Такие процессы включают координацию и коммуникацию, приня-

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Эмерджентная генерация экономических систем / Экономика и финансы: теоретические и практические аспекты управления: сб. трудов Междунар. науч.-практ. конф. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2013. – С. 147–154.

тие управленческих решений. Координация представляет собой руководство организационно-технологическими процессами посредством составления внутренних нормативных документов, а также, системы норм и правил, регулирующих деятельность организации<sup>1</sup>. Наиболее распространенными видами структур управления являются линейно-функциональные, программно-целевые, матричные, штабные, дивизиональные.

Модель системы управления хозяйствующим субъектом рассматривает организацию как открытую систему, которая подвержена воздействию не только внутренних, но и внешних факторов. Задача руководства холдинговых хозяйствующих структур определить степень влияния и соответствия основных факторов. Система управления хозяйствующего субъекта включает в себя объект управления и различные системы текущего, оперативного и стратегического управления.

Становление конкурентных отношений и динамика развития хозяйствующих субъектов, а также, диверсификация их деятельности ставят перед хозяйствующими субъектами вопросы управления эффективностью организационных структур, на которую оказывают влияние: взаимосвязи, возникающие между специалистами и их функционалом; методы управления персоналом; функционал работников организации на различных уровнях управления.

Для оценки эффективности системы управления холдинговых хозяйствующих субъектов проводят диагностику по различным критериям:

- качество трудовых ресурсов организации;
- концепции организации деятельности и управления хозяйствующими субъектами;
- качество управления стратегическими и бизнес-процессами; маркетингом;
- интеграция внутрифирменного планирования<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Бушуев Б.С. Развитие новых структур и методов управления строительством // Стратегия развития строительного комплекса в современной экономике России: Проблемы. Опыт. Перспективы ; под ред. Генералова Б.В. – М.: Русская оценка, 2004. – С. 237–239.

<sup>2</sup> Родионов М.Г. Оценка эффективности региональной кластеризации хозяйствующих субъектов / Социально-экономические и правовые системы: современное видение: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 5 марта 2014 г.) / [редкол.: Б.И.Нефедов, В.А.Ковалев, М.Г.Родионов]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2014. – С. 141–144.

Далее рассмотрим порядок создания и перспективы развития холдинговых хозяйствующих субъектов в складывающихся рыночных условиях в России. Нормативно-правовые основы организации холдинговых хозяйствующих субъектов в нашей стране находятся в стадии формирования<sup>1</sup>.

Холдинговые хозяйствующие субъекты могут создаваться двумя способами:

- 1) преобразование государственных предприятий с выделением из их состава дочерних организаций;
- 2) объединения пакетов акций приватизируемых (приватизированных) хозяйствующих субъектов.

Вопросами создания холдинговой организации занимается комитет по управлению государственным имуществом в процессе приватизации или национализации предприятий, трудовые коллективы организаций, банки и прочие заинтересованные в образовании холдинговых структур лица.

В соответствие с российским законодательством создаваемые холдинговые хозяйствующие субъекты не могут быть правопреемниками уже созданных и функционирующих концернов, ассоциаций, союзов и прочих форм объединений предприятий. Кроме того, холдинги не могут быть созданы органами государственной власти. Организационно-правовой формой хозяйствования холдинга является акционерное общество открытого типа.

Кроме того, нормативно определено образование холдинговых хозяйствующих субъектов путем поглощения (приобретение контрольного пакета акций организаций), но оно запрещено, если:

- поглощаемая и холдинговая организации производят и реализуют взаимозаменяемую (аналогичную) продукцию;
- если холдинговая организация является потребителем продукции, которая была произведена хозяйствующим субъектом, находящимся в составе холдинга, и доля этой организации на рынке превышает объем потребления холдинговой организацией;
- хозяйствующий субъект, находящийся в составе холдинга осуществляет сбыт продукции, которая была произведена холдинговой организацией, и доля первой на рынке превышает долю холдинговой организации.

---

<sup>1</sup> Интегрированные финансово-промышленные структуры (производственные объединения, холдинги, финансово-промышленные группы) / под ред. А.А. Турчака. – СПб.: Наука, 2006. – 315 с.

Поглощающая организация признается в указанном документе холдинговой компанией согласно закону «О конкуренции» в случае приобретения организацией, охватывающей более 35% рынка определенного товара, акций или долей в уставном капитале другой организации, работающей на том же рынке. При покупке контрольного пакета акций (доли) хозяйствующего субъекта, возможно создание холдинговой компании (более 50% голосов на общем собрании акционеров)<sup>1</sup>.

Далее рассмотрим отличную от холдинговой, но близкую по организационному содержанию структуру – кластер, а также, вопросы разработки и реализации региональной кластерной политики территориально-промышленных комплексов.

На сегодняшний день выделяют несколько определений кластерных образований, каждое из которых указывает на специфику его функционирования. Во-первых, кластер – это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, имеющие прямое отношение к научным организациям. Во-вторых, кластер – это вертикальные производственные связи (узко определенные секторы), в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера. В-третьих, кластер есть агрегированные отрасли промышленности или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации. Эволюцию кластерной теории и отечественного комплексобразования можно увидеть на рис. 1.5 и 1.6.

Кластерная модель развития интеграционных процессов субъектов хозяйствования является эффективной в силу использования ряда специфических схем взаимодействия:

- организация разнородной производительной системы, включающей фундаментальную науку, инновационную промышленность и развивающее образование;
- моносферная организация производственных систем в виде процессов производства, воспроизводства, устойчивого функционирования, развития и управления;
- полисферная организация производственных систем, предполагающая технологическую диффузию инноваций;
- адаптация логистического уровня организации меж и внутри субъектного взаимодействия.

---

<sup>1</sup> Интегрированные финансово-промышленные структуры (производственные объединения, холдинги, финансово-промышленные группы) / под ред. А.А. Турчака. – СПб.: Наука, 2006. – 315 с.

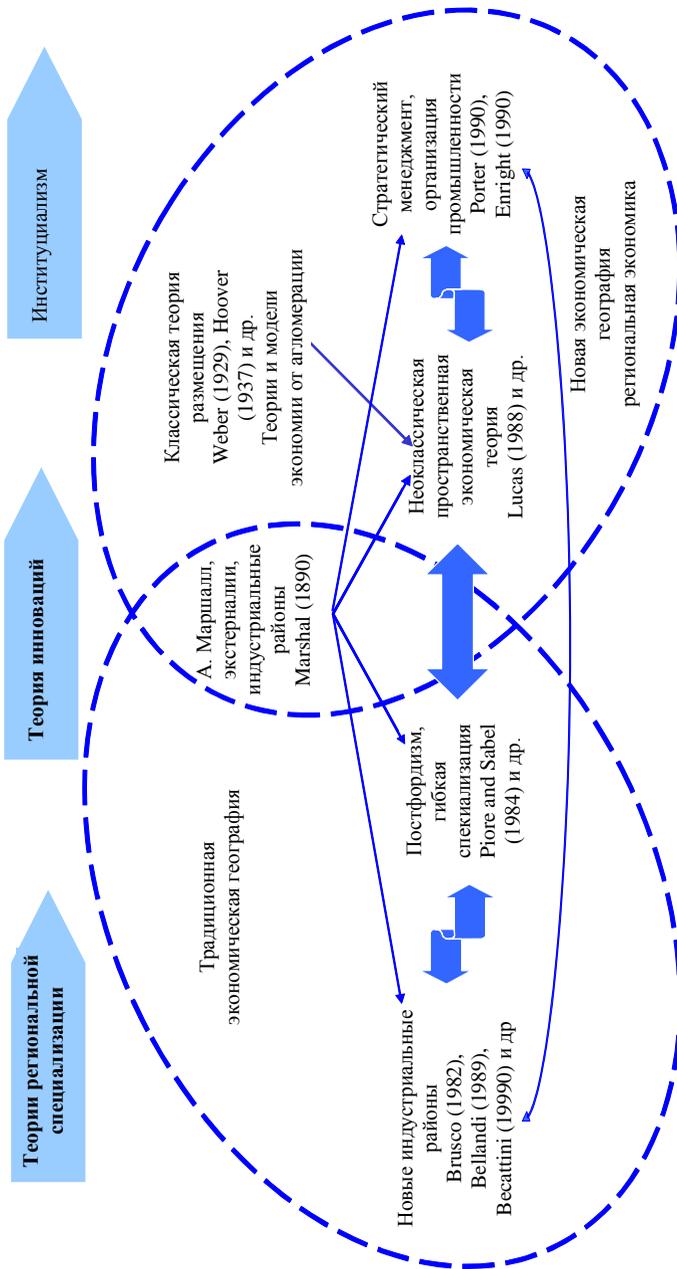


Рис. 1.5. Эволюция кластерной теории

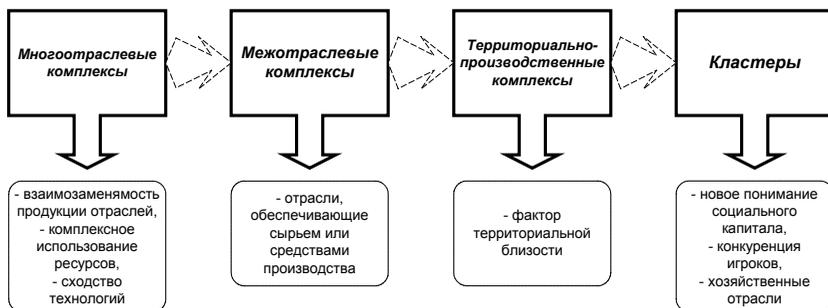


Рис. 1.6. Эволюция отечественного формирования комплексов

Если рассматривать кластер с позиции системного подхода, то определяющим будет взаимосвязь совокупности субъектов хозяйственной деятельности различных отраслей промышленности и видов деятельности, объединенных в единую организационную структуру, с целью совместного функционирования. Формирование эффективных технологических цепочек из самостоятельных хозяйствующих субъектов либо их структурных подразделений требует долгосрочных инвестиций, и возможно только посредством их самоорганизации в результате взаимодействия предпосылок, сложившихся как внутри, так и во внешней среде. Отсюда, кластер – это особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться хозяйствующим субъектам разного уровня и отраслевой принадлежности. В этом случае, в кластере достигается синергетический эффект, поскольку участие конкурирующих субъектов хозяйствования и их элементов становится взаимовыгодным.

В результате проведения категориального анализа и изучения соотношения родственных понятий, было уточнено понятие кластера – совокупность географически локализованных взаимосвязанных субъектов хозяйствования (предприятий, научно-исследовательских институтов и образовательных организаций, поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг), обеспечивающих конкурентные преимущества отдельных субъектов хозяйствования и кластера в целом. К особенностям кластерных образований следует отнести: наличие

сетевых структур, высокий уровень кооперации различных видов структур: производственных, финансовых, инновационных, сервисных.

Но и сама кластеризация субъектов хозяйствования приводит к структурным преобразованиям внутри субъекта, что в итоге, выражается в предпосылках к формированию кластерной структуры организации производственной деятельности хозяйствующего субъекта, которая, в свою очередь, будет оказывать влияние на взаимодействия конкретного хозяйствующего субъекта и его элементов с субъектами промышленного или отраслевого кластера. Тогда, под кластером субъекта хозяйствования подразумевается комплекс организационно-экономических отношений по горизонтальному (вертикальному) пространственно ограниченному объединению элементов субъектов хозяйствования, функционально обособленных и функционирующих на различных стадиях и режимах производственного процесса на условиях кооперации и конкуренции, извлекающих выгоды из совместного расположения и социальной встроенности в хозяйство промышленно-отраслевого комплекса.

Международная практика установила два способа формирования кластеров: с классической «ядерной» структурой и «двух-полюсной» (субкластеры производят продукцию для «ядерных» предприятий кластера). Под субкластером понимается совокупность субъектов хозяйствования или элементов одного субъекта, связанных между собой технологическими, информационными, сырьевыми и другими поставками, тесно взаимодействующая с инновационными и рыночными институтами, а также с потребителями и государством.

Схема взаимодействия субъектов кластера представлена на рис. 1.7.

Основными характеристиками формирования кластеров, в том числе, в промышленных комплексах, является наличие конкурентоспособных субъектов хозяйствования, конкурентных преимуществ для развития кластера или кластерной структуры хозяйствования, географическая концентрация элементов и наличие связей между ними.

Факторы, влияющие на выбор направления развития территориально-промышленных комплексов с использованием кластерных технологий:

- экономические (внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, инвестиционный и предпринимательский потенциал, спрос на продукцию);

- финансовые (формирование эффективной банковской системы и банковских продуктов, фондового рынка, доступ компаний к венчурному капиталу, создание системы конкурсных грантов);

- производственные (трудовые и природные ресурсы, научно-технический потенциал, транспортная и инженерная инфраструктура);

- организационные (государственное регулирование процессов воспроизводства, административно-правовая, налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика органов власти; наличие информационной инфраструктуры);

- политические (политика региональных властей по отношению к кластерным инициативам в регионе).

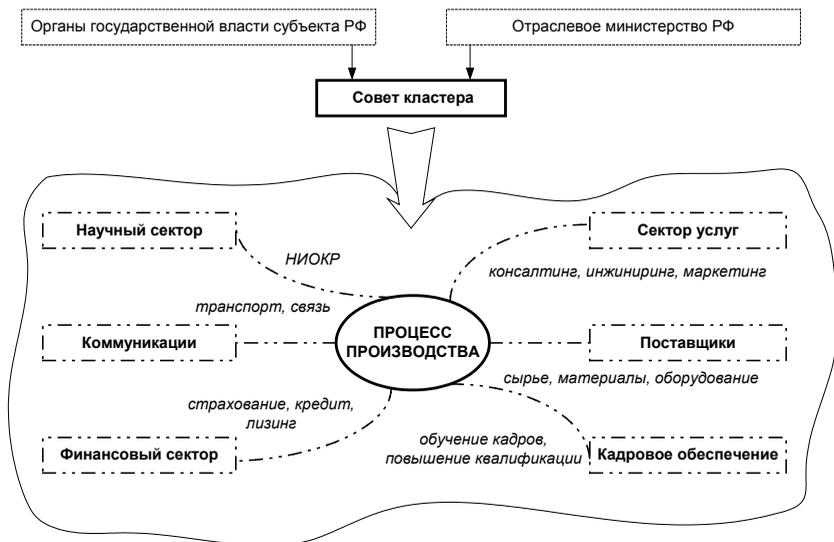


Рис. 1.7. Схема взаимодействия субъектов кластера

В результате проведенного исследования можно предположить, что предпосылками для формирования кластеров (Приложение 1) в структуре хозяйствующих субъектов являются пространственно-временные образования, имеющие пять принципиальных характеристик.

1. Наличие конкурентоспособных элементов системы (хозяйствующего субъекта), имеющих общие и отличные функции.

2. Наличие в регионе или отрасли конкурентных преимуществ для развития кластерной структуры хозяйствующих субъектов.

3. Географическая концентрация и близость элементов системы для более активного взаимодействия.

4. Диверсификация элементов системы и наличие «критической массы», необходимой и достаточной для формирования кластерной структуры субъекта хозяйствования.

5. Наличие взаимообусловленных связей и взаимодействия между элементами системы, обусловленных технологической организацией производственного процесса и прочих бизнес-процессов хозяйствующего субъекта.

Предпосылками к формированию не просто промышленных кластеров территориально-производственного комплекса региона, а кластерных структур субъектов хозяйствования может выступать, во-первых, инновационное окружение, или инновационная среда, ориентированная на влияние региональной экономической системы на способности к инновациям, входящим в ее состав элементам – ведущим отраслевым субъектам образования. Во-вторых, внешнее воздействие на региональную экономическую систему, вынуждающую адаптировать внутреннюю структуру территориально-промышленного комплекса региона в соответствии с потребностями рынка и динамично развивающимся процессам воспроизводства. В-третьих, меж и внутрифирменная конкуренция в силу географической концентрации и соперничества за ресурсы, инвестиции, общественную и политическую поддержку. И, наконец, в-четвертых, зависимость от состояния и пути развития, когда результат процесса зависит от последовательности решений, определившей конечный (текущий) результат.

М. Портером разработана система детерминант конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования – «конкурентный ромб»:

– факторные условия: трудовые и природные ресурсы, научный потенциал, капитал, информационная инфраструктура;

–условия внутреннего спроса: качество тенденции развития спроса;

–смежные и обслуживающие отрасли: поставки сырья и полуфабрикатов, оборудования, использование сырья, оборудования, технологий;

–структура и стратегия хозяйствующих субъектов: цели и задачи, стратегии и способы организации.

Однако выделяют еще два конкурентных преимущества, в значительной степени, влияющие на направления и темпы развития хозяйствующих субъектов: стохастика и государственная политика.

На уровне субъекта Российской Федерации кластерную политику можно рассматривать как систему отношений органов государственной власти территории и хозяйствующих субъектов в отношении их конкурентоспособности путем создания и развития кластеров.

Цель региональной кластерной политики – повышение уровня социально-экономического развития региона путем создания благоприятных условий конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, входящих в кластерные образования региона.

Можно выделить ряд признаков региональной кластерной политики, на практике отличающие ее от промышленной политики: способы вовлечения в кластер новых участников, прежде всего малого и среднего бизнеса, научных и образовательных учреждений; создание инновационной инфраструктуры: центров коллективного пользования оборудованием, центров технологического трансфера, технопарков, бизнес-инкубаторов; реализация совместных научных и маркетинговых проектов.

Таким образом, развитие кластерного подхода при модернизации региональной экономики по мере вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных природных ресурсов приводит к созданию новых производств и модернизации промышленности и ее отраслевых комплексов. Совершенствование воспроизводственных, межотраслевых и внутриотраслевых пропорций промышленности региона в рыночных условиях хозяйствования становится важным условием экономического роста.

Проблема оценки эффективности деятельности экономических региональных кластеров разного уровня является основной задачей кластерной политики региона. В результате проведенного

анализа методик оценки эффективности деятельности кластерных образований было установлено, что, в основном, проводится региональная идентификация присутствия кластеров. При использовании данной методики руководствуются двумя подходами к выявлению кластерных образований в регионе: 1) подход «сверху-вниз» базируется на идентификации кластера по признаку отраслевой принадлежности его участников, а также, основан на допущении, что региональные модели производственных отношений, производительности труда и потребления идентичны; 2) подход «снизу-вверх» основан на присутствии локальных отраслей-лидеров.

В результате обобщения полученных результатов анализа существующих методик оценки эффективности развития регионального кластера (не исключено, что и кластерной структуры хозяйствующих субъектов) и определения его влияния на экономику региона было выделено пять взаимообусловленных процедур:

1. Выявление преимуществ создания кластерных образований не территории региона, основанных на положениях кластерного подхода по методологии конкурентных преимуществ М. Портера.

2. Использование теории графов для включения в региональный кластер наиболее подходящих организаций, что способствует выявлению отсутствия (наличия) взаимодействия между участниками кластерного объединения.

3. Расчет сбалансированной системы показателей оценки эффективности функционирования и развития регионального кластера.

4. Расчет изменения значений показателя после создания кластера.

5. Оценка влияния деятельности регионального кластера на темп изменения валового регионального продукта с использованием коэффициента мультипликатора Дж. Кейнса.

При этом в основе процедуры технико-экономического обоснования создания кластеров в структуре промышленного комплекса должны лежать следующие основные принципы: конкурентоспособность, инновационность и социальная результативность.

Основные методологические элементы региональной кластерной политики представлены в Приложении 2.

Процесс кластеризации территориального производства как необходимое условие устойчивого роста темпов промышленного производства заключается в преобразовании и реформировании

экономики территории в совокупность самодостаточных независимых хозяйственных образований, функционирующих на основе межотраслевой структуры отношений.

Таким образом, развитие кластера как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия позволяет достичь определенного социально-экономического эффекта на уровне региона, который проявляется в виде:

- повышения производительности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и секторов экономики;
- повышения инновационно-инвестиционного потенциала региона;
- стимулирование к появлению новых кластерных структур организации хозяйствующих субъектов;
- повышение конкурентоспособности и экономическое развитие регионов;
- обеспечение занятости в регионе, положительное изменение ее структуры.

Кластерная трансформация структуры промышленного производства территории заключается в создании саморегулируемого механизма функционирования кластерного образования. Это возможно лишь при условии качественного изменения инструментов и методов мезоэкономического регулирования региональной системой хозяйствования путем признания ее автономности и самодостаточности.

К конкурентному преимуществу кластерного способа организации региональной системы хозяйствования можно отнести структурирование территориального производственного комплекса с учетом его инвестиционной привлекательности, характеризующейся инвестиционно-инновационной активностью хозяйствующих субъектов.

Создание кластеров способно изменить содержание государственной промышленной политики, направив усилия правительства на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, производителями и правительственными институтами.

На современном этапе общественного развития регионы становятся полноправными субъектами экономических отношений, самостоятельно формирующими социально-экономическую политику, итоги реализации которой в значительной степени определяют уровень экономического развития и качество жизни насе-

ления. В этих условиях целевые программы выступают в качестве основного фактора социально-экономического развития Омского региона. Однако, несмотря на значительный опыт применения программно-целевого метода планирования, анализ практики показал, что механизм оценки эффективности и результативности исполнения плановых мероприятий недостаточно проработан, и поэтому, экономическая оценка полученных результатов не представляется возможной<sup>1</sup>. Таким образом, разработка, анализ и совершенствование правил проектирования инвестиционных программ, оказывающих огромное влияние на интенсивное развитие потенциала экономики региона, являются важной и насущной необходимостью.

Традиционно понятие инвестиционный потенциал означает наличие условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования – проект, предприятие, корпорация, муниципальное образование, регион, государство. Инвестиционная привлекательность объекта инвестирования определяется наличием значимых свойств.

Можно выделить ряд факторов, оказывающих наибольшее влияние на предпочтения инвесторов<sup>2</sup>:

- ресурсно-сырьевой (обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);
- производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);
- потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);
- инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- интеллектуальный (образовательный уровень населения);
- институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инновационный (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе).

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Основы государственного регулирования в переходной экономике России / монография / М.Г. Родионов, Н.Ю. Симонова, Е.В. Иванова; Негос. образовательное учреждение высш. проф. образования, "Евразийский институт экономики, менеджмента, информатики". – Омск, 2011. – 148 с.

<sup>2</sup> Родионов М.Г. Оценка эффективности инвестиционного потенциала региона / Методы и средства подготовки конкурентоспособных специалистов: теория и практика. Материалы восьмой международной научно-практической конференции (17 марта 2014 г.). – Омск: НОУ ВПО «ЕвРИЭМИ», 2014. – С. 92–93.

Омская область обладает довольно высоким кадровым, институциональным и производственным потенциалом, но имеет ярко выраженное отставание в природно-ресурсном и туристическом потенциале. Кроме того, в регионе ярко выражено преобладание обрабатывающего производства, что является положительным фактором, так как именно производство продуктов с высокой добавленной стоимостью является наиболее выгодным.

В процессе освоения и использования природно-ресурсного потенциала области территории формируется пространственное строение, разделение территории на части различного географического облика, их взаиморасположение и способ сочленения. И действительно, облик пространственной схемы хозяйства области на разных этапах освоения ее территории был совершенно разным по внешнему виду и по содержанию элементов, а способ сочленения постепенно усложнялся и по форме представлял сначала отдельную линию, позднее измененную в полосу притяжения с отдельными формами размещения хозяйства – промышленными пунктами и промышленными центрами.

При оценке инвестиционного потенциала Омской области, были выявлены следующие основные проблемы<sup>1</sup>:

1. Отток высококвалифицированных кадров;
2. Несоответствие образовательной программы в учебных заведениях современным реалиям;
3. Низкая производительность труда;
4. Коррупция и низкая эффективность реализации государственных расходов;
5. Неудовлетворительное состояние дорожного полотна в регионе;
6. Дефицит электроэнергии;
7. Недостаточно высокая коммерциализация инновационных разработок.

В результате анализа социально-экономических факторов и показателей развития Омского региона, за последние годы с использованием SWOT-анализа были выявлены сильные (слабые) аспекты, а также потенциальные возможности (угрозы) развития Омского региона.

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Оценка эффективности инвестиционного потенциала региона / Методы и средства подготовки конкурентоспособных специалистов: теория и практика. Материалы восьмой международной научно-практической конференции (17 марта 2014 г.). – Омск: НОУ ВПО «ЕвриЭМИ», 2014. – С. 93–94.

В качестве основной цели развития промышленного комплекса Омского региона было определено создание новых высокотехнологичных производственно-территориальных комплексов:

- кластерный подход к развитию промышленного потенциала;
- промышленное освоение научно-технических разработок;
- интенсивное развитие нефтехимической отрасли промышленности;
- формирование промкомплекса биотехнологических производств;
- устойчивое развитие лесоперерабатывающего комплекса;
- развитие машиностроительного комплекса, реформирование оборонно-промышленных предприятий путем формирования интегрированных структур.

Стратегия социально-экономического развития в сфере реализации промышленного потенциала региона в период до 2020 года предусматривает рост валового регионального продукта в 2,4 раза, увеличение доли оборота малого бизнеса до 25%, увеличение доли инновационной продукции до 10%. Перспективное развитие экономики региона, согласно Стратегии, должно идти в направлении диверсификации и создания новых высокотехнологичных производств.

Согласно «Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2020 года» приоритетным развитием Омской области на ближайшую перспективу является формирование новой экономической платформы, базирующейся на основе пяти взаимосвязанных кластеров: агропромышленного (создание комплексного агропроизводства), нефтехимического (модернизация нефтехимических производств и строительство новых высокотехнологичных предприятий с применением "зеленых" технологий), поликремниевое (создания цепочки кремниевых производств), лесопромышленного (формирование комплекса по глубокой переработке древесины) и машиностроительного (техническое перевооружение и реконструкцию производственных мощностей машиностроительного комплекса Омской области). Преимущества кластерного подхода заключаются в том, что он не только позволяет обеспечить создание высокотехнологичных производств и выпуск конкурентоспособной продукции, но и создает дополнительные рабочие места, в том числе на селе, изменяет общую структуру и динамику спроса на услуги профессионального образования.

Разработанный Правительством Омской области проект кластерного подхода к развитию экономики путем создания новой промышленной платформы региона дает возможность максимально эффективно использовать местные сырьевые ресурсы: вокруг головных предприятий будет образована цепочка инновационных производств, способных оперативно реагировать на потребности рынка. Это возможно лишь при условии создания соответствующей инфраструктуры – взаимовыгодных связей научных, производственных, финансовых учреждений и институтов<sup>1</sup>.

В соответствии с Распоряжениями Правительства Омской области об основных итогах работы в соответствующем году и плане действий по социально-экономическому развитию Омской области на последующий период в целях увеличения валового регионального продукта и повышения производительности труда особенное внимание уделяется реализации проектов стратегических кластеров с соответствующей транспортно-логистической и инженерной инфраструктурой, составляющих новую экономическую платформу Омской области, а также общей модернизации экономики (рост промышленного производства не менее чем на 10%, введение в эксплуатацию до 10 новых производств), росту ее энергоэффективности, развитию ресурсных центров, технологических и промышленных парков (рост инвестиций за счет всех источников финансирования не менее чем на 15%, рост доли выпуска инновационной промышленной продукции не менее чем на 30%, реализация не менее 400 инновационных проектов в год), созданию новых рабочих мест на высокотехнологичных производствах (не менее 3 тысяч рабочих мест в год, увеличение производительности труда не менее чем на 3–5%)<sup>2</sup>.

Эффективность кластеров как самостоятельного территориально-производственного образования достигается за счет синергетического эффекта: инвестиции в инновационное развитие производств и появление новых субъектов хозяйствования, увеличение экспортного потенциала, улучшение структуры занято-

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Кластерная структура субъектов хозяйствования / Актуальные вопросы экономики: проблемы, гипотезы, исследования: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, (г. Симферополь, 5–6 октября 2012 года) / Научное объединение «Economics». – Симферополь: НО «Economics», 2012. – С. 82–83.

<sup>2</sup> О стратегии социально-экономического развития Омской области до 2020 года / Указ Губернатора Омской области от 13 февраля 2006 №18.

сти населения, развития новых технологических производств, усиления конкурентоспособности и производительности элементов кластера, повышение качества продукции, развития инфраструктуры.

Оценка эффективности деятельности интегрируемых хозяйствующих структур предполагает, во-первых, измерение результативности использования действующих производственных мощностей, потенциала научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций; во-вторых, новые возможности для реальных инвестиций. Синергетический эффект диверсифицированного типа возникает когда на базе интеграции производств удастся получить экономию использования ресурсов посредством маневрирования ими между производствами. Для оценки экономической эффективности также могут быть использованы прибыль от продаж и себестоимость продукции, экономия за счет устранения дублирования управленческих функций.

Выделяют три группы методов оценки эффективности интеграционных процессов: а) количественные (стоимостные) – анализ, затрагивающий только ресурсный потенциал, но не учитывающий качественное развитие субъекта хозяйствования; б) качественные – оценка эффективности через показатели качества продукции, квалификации кадров, технологии, диверсификации производств (оценка эффективности с использованием индикаторов развития организации); в) комплексные объединяют качественные и количественные составляющие развития субъекта хозяйствования<sup>1</sup>.

Методика оценки эффективности кластерных образований на основе сравнительного анализа нескольких показателей эффективности деятельности промышленных предприятий региона целесообразно использовать тогда, когда имеет место укрупнение кластерных образований. Если результативность меньше или равна единице, то формально вхождение этого элемента в интегрированную структуру не эффективно. Целесообразность прове-

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Современные подходы к оценке эффективности кластеризации структур хозяйствующих субъектов / Эффективное государственное управление как необходимое условие гармоничного социо-эколого-экономического развития России: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. Д. Журавлева.– Тула: ТФ РАНХиГС, 2012.– С. 181–182.

дения интеграционных процессов характеризуются следующими показателями:

- коэффициент независимости интегрируемых элементов субъектов хозяйствования (отношение собственного капитала ко всему капиталу субъекта хозяйствования);

- показатель оценки капитализации интегрируемых элементов субъектов хозяйствования – суммирование стоимости основного и оборотного капиталов интегрируемых элементов субъектов хозяйствования;

- уровень обеспеченности субъектов хозяйствования нематериальными активами – отношение стоимости нематериальных активов к общей стоимости всех активов субъектов хозяйствования.

Завершающий этап формирования комплекса показателей включает оценку эффективности использования кластерных технологий, где индикаторами успешности использования кластерных технологий показатели развития экономики региона.

Еще один подход к технико-экономическому обоснованию создания кластеров в промышленных комплексах либо кластеризации структур субъектов хозяйствования связан с определением потенциала кластеризации региона – возможность объединения конкурентных преимуществ у отраслей, предприятий и инфраструктурных организаций, находящихся на территории региона для повышения конкурентоспособности региона. Методика оценки потенциала формирования кластеров (кластеризации структур) на территории региона с точки зрения экономических предпосылок включает в себя целый ряд методов.

Выделяют три группы методов оценки потенциала кластеризации<sup>1</sup>:

- аналитические методы и методы экспертных оценок;
- методы, использование которых сводятся к расчету интегрального показателя;
- методы формализованного представления инновационного потенциала (методы оценки финансового состояния, графические методы, методы на основе бенчмаркинг-процесса).

---

<sup>1</sup> Родионов М.Г. Современные подходы к оценке эффективности кластеризации структур хозяйствующих субъектов / Эффективное государственное управление как необходимое условие гармоничного социо-эколого-экономического развития России: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С.Д. Журавлева. – Тула: ТФ РАНХиГС, 2012. – С. 184–185.

В качестве основных параметров развития отраслей можно рассматривать число действующих предприятий отрасли (производств), доля отрасли в объеме производства, число малых субъектов в отрасли, стоимость основных фондов отрасли (субъектов хозяйствования), инвестиции в основной капитал отрасли (субъектов хозяйствования), сальдированный финансовый результат отрасли (субъектов хозяйствования), среднемесячная заработная плата в отрасли (субъектов хозяйствования). Уровень потенциала кластеризации региона определяется интегральным показателем на основе расчета частных. Если его значение более 1, то в данной отрасли (субъекте хозяйствования) возможно создание промышленных кластеров (кластерной структуры). При выборе наиболее приоритетных кластерных структур необходимо оценить динамику полученного интегрального показателя. Поскольку увеличение значения интегрального показателя может свидетельствовать о перспективах роста кластера.

После выявления отраслей промышленности, имеющих потенциал кластеризации, проводится их анализ с использованием PEST-анализа, который включает в себя оценку по четырем позициям: политической (законодательная база регулирования отраслевого развития, структуру управления в отрасли), экономической (структура экономики отрасли, конъюнктура отраслевого рынка), социальной (тенденции демографического развития, состояние и развитие социальной сферы) и технологической (уровень развития инновационных технологий в выбранной отрасли).

Возможно использование SWOT-анализа, основанного на рассмотрении сильных и слабых сторон как факторов, способствующих (препятствующих) развитию потенциальных кластеров; возможностей и угроз (внутренних и внешних факторов) для развития промышленных кластеров или кластеризации структур субъектов хозяйствования. При этом при анализе рассматриваются как количественные, так и качественные показатели, позволяющие оценить потенциала формирования и развития кластера.

Для оценки эффективности развития вновь созданных или уже существующих кластеров проводятся организационная, управленческая и программно-целевая оценка.

Организационная оценка эффективности развития кластеров предполагает анализ механизмов поддержки кластерных инициатив органами государственной власти региона, а также административных предприятий и объединений. Показатели организационного аспекта мониторинга можно объединить в три группы.

1. Конкурентоспособность субъектов хозяйствования (информационные и экспортные консорциумы, сертификация по международным стандартам качества, совершенствование производственного процесса).

2. Развитие связей и взаимодействия (инструменты субконтракта, развитие связей на уровне НИОКР и образовательных программ, специализированные кластерные ассоциации).

3. Развитие бизнес-инфраструктуры (создание отраслевых стандартов, привлечения трудовых ресурсов, консультационные услуги, развитие технопарков и бизнес-инкубаторов, защита интеллектуальной собственности, повышение адекватности и развитие транспортной, энергетической, инжиниринговой инфраструктуры, развитие системы инвестирования, лизинга и факторинга, реализация льгот для кластерных структур).

Управленческая оценка эффективности развития кластеров предполагает многоаспектный анализ интеграционных и внутренних процессов функционирования кластеров. Осуществляется такого рода оценка с использованием количественных коэффициентов, определяющих вклад кластерной структуры в общерегиональные показатели, а также качественных показателей.

Программно-целевая оценка эффективности развития кластерных структур предполагает анализ вклада каждого кластера в социально-экономические показатели развития региона, нашедшие отражение в стратегических документах региона. В том числе, вложение каждого предприятия кластерной структуры организации в развитии образующего им промышленного кластера. Такая оценка основывается на выявлении степени влияния промышленного кластера на показатели социально-экономического развития территории присутствия<sup>1</sup>.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что методика оценки эффективности развития кластерных структур территории присутствия и определения их влияния на экономику территории состоит из пяти процедур<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Наумов В.А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе // Нефтегазовое дело, 2006.

<sup>2</sup> Родионов М.Г. Организационный аспект региональной кластерной политики / Модернизация экономических отношений в отраслях народного хозяйства: сборник материалов ежегодной международной научной конференции, 26–28 окт. 2012 г. – Киев: Наука управления, 2012. – 440 с.

1. Определение предпосылок и преимуществ формирования кластерных преобразований на основе положений кластерного подхода М. Портера в соответствии с методологией конкурентных преимуществ.

2. Выявление наиболее подходящих для кластерных образований организаций на основе теории графов (позволяет определить отсутствие (наличие) взаимодействия между участниками кластерного образования).

3. Расчет группы показателей эффективности функционирования кластерного образования.

4. Расчет прироста показателей эффективности по факту создания кластера.

5. Оценка влияния функционирования кластерного образования на темп роста валового регионального продукта.

При этом в основе процедуры технико-экономического обоснования создания кластеров в структуре промышленного комплекса должны лежать следующие основные принципы: конкурентоспособность, инновационность и результативность.

Под оценкой эффективности кластерного образования понимается технология измерения результатов его экономической деятельности по факту создания и функционирования кластерного образования. При оценке эффективности создания кластера следует учитывать идентификацию возможностей развития сетевых взаимодействий, порождающих синергетический эффект. При оценке эффективности функционирования кластерного образования следует понимать результативность его развития (наращивание конкурентоспособности, инновационности кластера и его социальной и экономической значимости).

Также, следует отметить, что не все микроуровневые подходы, опирающиеся на экспертные оценки и исследование коэффициентов локализации, подходят для формирования целостных воззрений на реструктуризацию экономики территории. Макроуровневые подходы, использующие методы главных компонент и факторного анализа, многомерного статистического кластерного анализа, теории графов, более результативны, но предполагают наличие ряда обобщающих характеристик: измерителей присутствия кластерных образований на территории; стабильности пространственных границ кластерного образования, совпадающих с административно-территориальным

делением; мониторинга внутренних связей в кластерном образовании.

Результатом обобщения существующих методических разработок по идентификации кластерных образований на региональном уровне стало предложение по оценке потенциала кластеризации региона.

### **1.3. Российская и мировая практика потери экономической самостоятельности региональных предприятий**

Изучение процесса потери экономической самостоятельности региональными предприятиями следует начать с определения научных дефиниций, включая такие базовые категории, как “экономическая самостоятельность регионального предприятия” и “потеря экономической самостоятельности региональным предприятием”. Без установления данных дефиниций сложно перейти к практическому выяснению вопросов, к каким последствиям как для самого предприятия, так и для региона приводит потеря экономической самостоятельности региональными предприятиями.

Термин “экономическая самостоятельность регионального предприятия” следует рассматривать через дихотомию “управляющая инстанция – рынок”. Региональное предприятие сохраняет свою экономическую самостоятельность, если над ним нет инстанции, управляющей его хозяйственной и финансовой деятельностью, а единственным регулятором, определяющим финансовое состояние и хозяйственное развитие предприятия, является рынок. Региональное предприятие следует рассматривать как экономически самостоятельное при условии, что его деятельность определяется взаимодействием спроса и предложения. И, наоборот, если деятельность предприятия детерминируется внешней по отношению к данному предприятию “управляющей инстанцией”, то следует говорить о потере экономической самостоятельности этим предприятием. В качестве “управляющей инстанции” могут выступать органы государственного и муниципального управления, отраслевые союзы и ассоциации, иные хозяйствующие субъекты. Учитывая цель нашего исследования, мы в качестве “управляющей инстанции” будем рассматривать иного,

по отношению к региональному предприятию, хозяйствующего субъекта, расположенного за пределами территории, на которой локализовано региональное предприятие.

Потеря экономической самостоятельности региональным предприятием, как многогранное явление, выражается в следующих конкретных проявлениях.

Во-первых, региональное предприятие утрачивает самостоятельность в организации производства. Если предприятие экономически самостоятельно, то рыночные силы заставляют предприятие рационально использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы. В рамках экономически несамостоятельного предприятия, организация производства детерминируется внешней “управляющей инстанцией”. Это может проявляться в навязывании предприятию определенного оборудования и технологий, в привязке к определенному сырью и комплектующим и т.д.

Во-вторых, региональное предприятие теряет коммерческую свободу. Предприятие больше не определяет способы реализации своей продукции, не может самостоятельно выбирать контрагентов. Важным условием утраты коммерческой свободы предприятием является отсутствие возможности определять цены на свою продукцию. Коммерческие функции предприятия переходят к “управляющей инстанции”.

В-третьих, обладая экономической самостоятельностью, региональное предприятие полностью берет на себя ответственность за результаты осуществляемой им деятельности. Оно отвечает за нарушение договорных, кредитных и налоговых обязательств. В случае потери экономической самостоятельности предприятия ответственность за результаты его деятельности полностью или частично перекладывается на “управляющую инстанцию”.

В-четвертых, характерным признаком деятельности экономически самостоятельного регионального предприятия является хозяйственный риск. Ключевой момент, лежащий в основе хозяйственного риска, – соотношение между предполагаемыми затратами и результатами. Потеря региональным предприятием экономической самостоятельности приводит к тому, что соотношение между предполагаемыми затратами и результатами начинает детерминироваться не рыночной конъюнктурой или эффективностью решений, принимаемых менеджментом предприятия, а действиями и решениями внешней “управляющей инстанции”.

Еще одним проявлением экономической самостоятельности регионального предприятия являются финансовые аспекты его деятельности. Экономически самостоятельное предприятие определяет объем и структуру используемых источников финансовых ресурсов исходя из конъюнктуры, складывающейся на финансовых рынках. Объем и структура источников финансовых ресурсов экономически несамостоятельного предприятия детерминируются “управляющей инстанцией”.

Несмотря на важность дефиниций, раскрывающих дихотомию “управляющая инстанция – рынок”, основная проблема, возникающая при рассмотрении категории “экономическая самостоятельность регионального предприятия”, заключается в разработке критериев, позволяющих определить независимость регионального предприятия от “управляющей инстанции” при принятии решений.

В качестве наиболее важного критерия, с помощью которого мы можем судить об экономической самостоятельности регионального предприятия, следует указать юридическую самостоятельность организации. Под юридической самостоятельностью предприятия понимается основанная на нормах действующего законодательства возможность хозяйствующего субъекта принимать независимые решения и совершать любые незапрещенные законом действия по управлению производственными, финансовыми и экономическими процессами в целях эффективного использования ресурсного потенциала предприятия.

Действующим законодательством определены правовые основания потери предприятием юридической самостоятельности. В соответствии с федеральным законом “Об акционерных обществах” потеря правовой самостоятельности означает, что общество становится дочерним или зависимым обществом. Общество признается зависимым, если другое общество имеет более 20 процентов голосующих акций первого общества. Общество признается дочерним, если другое хозяйственное общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 26 декабря 1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // ИПЦ «Консультант Плюс».

В законе РФ “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках” и федеральном законе “О защите конкуренции” конкретизированы правовые основания, опираясь на которые один хозяйствующий субъект имеет возможность определять решения, принимаемые другим хозяйствующим субъектом. В законе РФ “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках” юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность и способные влиять на деятельность друг друга, называются аффилированными лицами<sup>1</sup>. В федеральном законе “О защите конкуренции” для обозначения подобных хозяйствующих субъектов используется термин “группа лиц”<sup>2</sup>. Согласно первого из вышеупомянутых законов, к аффилированным лицам юридического лица относятся, во-первых, лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции либо доли данного юридического лица. В федеральном законе “О защите конкуренции” установлена более высокая планка участия юридического или физического лица в уставном капитале другого общества, позволяющая их объединить в группу лиц, – более чем пятьдесят процентов общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли).

Во-вторых, аффилированным лицом юридического лица признается член его совета директоров или иного коллегиального органа управления, член его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, осуществляющее полномочия его единоличного исполнительного органа. В группу лиц включается хозяйственное общество, товарищество или партнерство, с одной стороны, и физическое лицо или юридическое лицо, с другой стороны, если такое физическое или юридическое лицо осуществляет функции единоличного исполнительного органа первого общества, товарищества, партнерства. В группу лиц также включается физическое или юридическое лицо, по предложению которого назначен или избран единоличный исполнительный орган хозяйственного

---

<sup>1</sup> Закон РСФСР от 22 марта 1992 N 948-I «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // ИПЦ «Консультант Плюс».

<sup>2</sup> Федеральный закон от 26 июля 2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» // ИПЦ «Консультант Плюс».

общества, товарищества или партнерства. Что касается состава совета директоров, а также коллегиального исполнительного органа, то организации признаются группой лиц, если в коллегиальных органах управления или коллегиальных исполнительных органах данных организаций более чем пятьдесят процентов количественного состава данных органов составляют одни и те же физические лица. Кроме того, физическое или юридическое лицо, по предложению которого избрано более чем пятьдесят процентов количественного состава коллегиального исполнительного органа либо совета директоров, также включается в группу лиц.

В-третьих, аффилированными лицами признаются юридические лица, входящие в состав финансово-промышленной группы, а также члены советов директоров, коллегиальных исполнительных органов, единоличных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы. Группой лиц признается хозяйственное общество, с одной стороны, и физическое или юридическое лицо, с другой стороны, если такое физическое или юридическое лицо на основании учредительных документов этого общества или заключенного с ним договора вправе давать этому обществу обязательные для исполнения указания.

Обобщая нормы обоих законов, можно выделить три правовых основания, позволяющих говорить о потере юридической самостоятельности региональным предприятием. Первое основание состоит в том, что иной хозяйствующий субъект владеет крупным пакетом голосующих акций, значительной долей участия или иным образом доминирует в уставном капитале региональной организации. Вторым основанием является то, что одни и те же лица входят в состав органов управления одновременно регионального предприятия и “управляющей инстанции”. Третьим основанием является письменное делегирование региональным предприятием иному хозяйствующему субъекту права давать обязательные для исполнения указания.

Потеря региональным предприятием правовой независимости создает потенциальную возможность для потери им экономической самостоятельности.

В качестве второго критерия потери региональным предприятием экономической самостоятельности следует указать особенности процесса принятия решений менеджментом данной организации и специфику процедуры осуществления финансово-хозяйственных операций. Процесс принятия решений менеджмен-

том экономически несамостоятельного регионального предприятия характеризуется координацией деятельности данного предприятия с действиями иного хозяйствующего субъекта. При принятии решений региональный менеджмент ориентируется не на состояние рынка, а на деятельность другого хозяйствующего субъекта.

Процедура осуществления финансово-хозяйственных операций экономически несамостоятельным региональным предприятием характеризуется согласованными действиями данного предприятия с действиями иного хозяйствующего субъекта. Согласованными действиями хозяйствующих субъектов являются действия на товарном рынке, удовлетворяющие совокупности следующих условий: результат действий одного субъекта соответствует интересам второго субъекта; действия заранее известны обоим хозяйствующим субъектам; действия одного субъекта вызваны действиями второго субъекта и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на всех хозяйствующих субъектов на товарном рынке.

Третьим критерием потери региональным предприятием экономической самостоятельности является результат осуществления финансово-хозяйственных операций. В качестве такого “подозрительного” результата можно выделить приобретение экономической несамостоятельным региональным предприятием внеоборотных активов, товарно-материальных ценностей по ценам выше или ниже цен, сложившихся на рынке; продажа готовой продукции, оказание услуг или выполнение работ по ценам, также отличающимся в ту или иную сторону от рыночных цен, внезапное и существенное изменение финансовых результатов, финансового состояния, экономических показателей деятельности предприятия и т.д.

Рассмотрим причины, обусловившие процесс потери региональными предприятиями своей экономической самостоятельности.

Потеря региональными предприятиями своей экономической самостоятельности – это результат формирования корпоративных интегрированных структур, которые определяют лицо современной экономики в любой стране. Они контролируют до половины промышленного производства, свыше половины внешней торговли, четыре пятых научных разработок в области техники и технологий<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Дохолян С.В., Петросянец В.З. Региональные интегрированные корпоративные структуры: Монография. – М.: Наука. – 2008, с.43.

Интеграция региональных предприятий – это процесс поглощения данных предприятий интегрированной структурой с целью расширения рынка сбыта или диверсификации ее деятельности путем увеличения присутствия в разных сегментах рынка. Интегрированная структура – это крупная, носящая межотраслевой и межтерриториальный характер компания или группа юридически самостоятельных компаний, ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных отношений для достижения общих целей. Добровольное или принудительное включение региональных предприятий в состав интегрированных структур приводит к неизбежной потере экономической самостоятельности региональными предприятиями.

Процесс выдвигания интегрированных структур на ведущие роли в мировой и национальных экономиках, а, следовательно, процесс потери экономической самостоятельности региональными предприятиями – это объективная и неизбежная закономерность.

Основу экономической закономерности утраты хозяйственной и финансовой независимости региональными предприятиями составляют три взаимосвязанных процесса, характеризующих накопление капитала в современных условиях: концентрация капитала, централизация капитала, огромная капиталоемкость НИОКР в эпоху научно-технических революций. Концентрация капитала представляет собой процесс увеличения его размеров в результате капитализации части чистой прибыли предприятия. Централизация капитала заключается в слиянии капитала отдельных компаний в единый капитал одной компании. Научно-исследовательская деятельность на современном этапе ее развития требует гигантских капиталовложений и связана с огромными затратами на разработку прорывных технологий и принципиально новых продуктов.

Процессы концентрации и централизации капитала создают объективную основу для включения региональных предприятий в состав интегрированных структур. Цели, ради которых интегрированные структуры присоединяют к себе региональные предприятия, можно условно разделить на три группы: производственные, маркетинговые, финансовые.

Производственные цели связаны со стремлением интегрированной структуры объединить в рамках единой компании все стадии производства конечного продукта, начиная от добычи сырья и заканчивая сбытом готовой продукции. Если регио-

нальное предприятие является необходимым звеном в единой технологической цепочке, то оно становится частью этой интегрированной структуры.

Маркетинговые цели связаны со стремлением интегрированной структуры не просто войти на региональные рынки сырья или готовой продукции, а одновременно получить значительную долю этих рынков. Включение региональных предприятий в состав интегрированной структуры обеспечивает захват регионального рынка с минимальными затратами.

Интегрированная структура присоединяет к себе региональные предприятия с целью получения значительной доли на рынке сырья, если сырьевой рынок характеризуется следующими признаками: сырье по своей природе является плохо транспортабельным, доставка сырья из другого региона связана со значительными издержками; на региональном рынке наблюдается дефицит сырья; региональные предприятия имеют долгосрочные контракты с поставщиками сырья. Примером целевого поглощения региональных предприятий является стремление интегрированной структуры получить долю регионального рынка молока-сырья. Молоко-сырье плохо транспортабельно. В связи со значительным сокращением дойного стада на рынке наблюдается дефицит молока-сырья, особенно в осенне-зимний период. Расположенные в одном муниципальном районе молзавод и сельхозтоваропроизводители связаны долгосрочными договорами контрактации, займа и т.д.

Рынок готовой продукции также должен характеризоваться специфическими признаками для того, чтобы интегрированная корпоративная структура использовала поглощение регионального предприятия в качестве средства проникновения на этот рынок: готовая продукция малотранспортабельна; региональное предприятие обладает значимым в масштабах региона брендом; региональное предприятие имеет хорошую сбытовую сеть или долгосрочные контракты с покупателями продукции. В качестве примера подобного рынка готовой продукции можно привести рынок целлюлозно- и кисломолочной продукции.

Интегрированная структура поглощает региональные предприятия, преследуя финансовые цели, если рыночная капитализация компании оказывается ниже ее потенциальной стоимости. В этом случае интегрированная структура рассчитывает увеличить рыночную стоимость поглощаемого регио-

нального предприятия за счет модернизации производства, обновления продуктовой цепочки, грамотного маркетинга и менеджмента и т.д.

Рассмотрим основные механизмы включения региональных предприятий в состав интегрированных структур. Представляется логичным классифицировать механизмы потери экономической самостоятельности региональными предприятиями исходя из правовых оснований утраты предприятиями региона юридической самостоятельности. В соответствии с этим критерием можно выделить следующие механизмы поглощения региональных предприятий интегрированными структурами.

Наиболее распространенный способ экономического подчинения региональных предприятий – это приобретение крупного пакета обыкновенных акций или значительной доли участия в уставном капитале регионального предприятия, что обеспечивает возможность принимать необходимые решения на общем собрании собственников регионального предприятия. В результате применения данного способа экономического подчинения региональное предприятие становится участником холдинга.

Существует несколько вариантов вхождения региональных предприятий в состав холдинга.

Первый вариант базируется на горизонтальной интеграции региональных предприятий с материнской компанией. В этом случае холдинг представляет собой материнскую компанию и сеть однородных "дочек", действующих в различных регионах страны. Региональные "дочки" построены и функционируют, в целом, одинаково, и единственным существенным их различием является территориальный аспект.

Второй вариант вхождения региональных предприятий в состав холдинга базируется на вертикальной интеграции региональных предприятий с материнской компанией. В этом случае холдинг представляет собой головную компанию и цепь региональных предприятий, выстроенных по принципу полного производственного цикла.

Третий вариант вхождения региональных предприятий в состав холдинга – это конгломеративная диверсификация. В этом случае региональные предприятия подбираются по принципу смежности: региональное предприятие производит смежный продукт, необходимый для основного продукта, производимого головной компанией.

Основные проблемы управления холдингом, включающим в свой состав региональные предприятия:

1. Потеря управляемости региональными предприятиями, обусловленная тем, что все решения принимаются наверху, а необходимая для принятия решения информация приходит с опозданием, в искаженном виде и не отражает реальной ситуации. Соответственно страдают оперативность и точность принятия решений.

2. Несогласованность целей и корпоративной культуры холдинга и региональных предприятий, ориентация региональных предприятий холдинга сугубо на достижение "личных целей". Как следствие, снижение эффекта синергии, снижение экономической эффективности; потеря имиджа компании, скрытый саботаж целей холдинга; частичная потеря доли рынка.

3. Несамостоятельность менеджмента региональных компаний в результате централизации управления холдингом, решение всех вопросов головной компанией.

Второй способ экономического подчинения региональных предприятий – это включение региональных предприятий в состав финансово-промышленных групп;

Финансово-промышленная группа – это объединение, с одной стороны, организаций, имеющих свободные денежные средства (банков, финансовых и инвестиционных фондов и т.д.), а с другой – предприятий и организаций, испытывающих потребность в инвестициях и других заемных средствах. Финансово-промышленные группы (ФПГ) объединяют юридически и хозяйственно самостоятельные предприятия – промышленные, торговые, транспортные, кредитные и т.д.

В настоящее время Федеральный закон от 30 ноября 1995 года № 190-ФЗ "О финансово-промышленных группах" утратил силу, однако это не ведет к ликвидации уже существующих финансово-промышленных групп.

В отличие от холдинга во главе финансовой группы стоит один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом входящих в него компаний, а также координируют все сферы их деятельности. Каждая фирма самостоятельно выступает в торговых сделках.

Процесс формирования ФПГ может идти по нескольким направлениям. Они могут создаваться в добровольном порядке на

основе договорного процесса и рыночных форм консолидации пакетов акций, а также директивным путем в случае объединения унитарных предприятий.

Третий способ экономического подчинения региональных предприятий – это реорганизация региональных предприятий в форме присоединения или слияния и образование на базе данных предприятий обособленных подразделений (филиалов, отделений и т.д.). Это наиболее кардинальный способ включения региональных предприятий в состав интегрированных структур. В данном случае региональное предприятие теряет не только свою экономическую самостоятельность, но и правовую независимость, перестает быть юридическим лицом. Зачастую данный способ завершает процедуру поглощения регионального предприятия интегрированной структурой. Начало процессу присоединения регионального предприятия к интегрированной структуре дает включение его в состав холдинга или финансово-промышленной группы, а логическим завершением этого процесса является реорганизация регионального предприятия в форме слияния или присоединения к крупной корпорации и образование на базе предприятия обособленного структурного подразделения интегрированной структуры.

В Омской области значительная масса региональных предприятий утратила свою экономическую самостоятельность в результате реорганизации в форме присоединения к федеральным интегрированным структурам. В феврале 2007 года Президент РФ подписал указ о создании вертикально-интегрированной структуры по производству ракетно-космической и авиационной техники на базе ФГУП “ГКНПЦ им. М.В. Хруничева”, в соответствии с которым к Центру им. М.В. Хруничева присоединилось омское производственное объединение “Полет”. В конце 2007 года производственное объединение “Полет” вошло в состав ФГУП “ГКНПЦ им. М.В. Хруничева” в качестве филиала, в связи с чем было переименовано в ПО “Полет” – филиал ФГУП “ГКНПЦ им. М.В. Хруничева”. В августе 2007 года было принято решение о вхождении “ОМО им. П.И. Баранова” в состав ФГУП “Научно-производственный центр газотурбостроения “Салют”. В марте 2011 года “ОМО им. П.И. Баранова” стало филиалом ФГУП “НПЦ газотурбостроения “Салют”. «Манрос-М», крупнейшее молочное предприятие города Омска и Омской области, включающее четыре завода по переработке молока является филиалом

ОАО «Вимм-Билль-Данн». Один из крупнейших региональных банков Омского региона ОАО “Омскпромстройбанк” стал филиалом ОАО «ОТП Банк».

Общий вывод данного параграфа заключается в том, что процесс потери экономической самостоятельности региональными предприятиями – это объективный, необратимый и неизбежный процесс. В его основе лежат экономические закономерности, способствующие формированию в национальной и наднациональной экономиках крупных интегрированных структур и выдвигающие эти структуры на ведущие позиции в силу возникающего в них синергетического эффекта. Целевые установки, детерминирующие поглощение интегрированными структурами региональных предприятий, механизмы включения предприятий региона в состав интегрированных структур, правовые основания присоединения региональных предприятий к интегрированным структурам являются индивидуальными в каждом конкретном случае, не могут быть сведены к некоей единой, универсальной схеме.

Потеря экономической самостоятельности региональными предприятиями является существенным фактором, детерминирующим социально-экономическое развитие региона.

Для того чтобы оценить “полезность” или “вредность” для регионального экономического комплекса утраты экономической самостоятельности региональными предприятиями в результате их вхождения в состав интегрированных структур представляется целесообразным применить SWOT-анализ.

Начнем с анализа “сильных сторон (strengths)” – тех преимуществ, которые получает региональная экономика в результате включения региональных предприятий в состав интегрированных структур.

Основное преимущество состоит в том, что региональные предприятия, интегрированные в надтерриториальные структуры, являются более устойчивыми образованиями в экономическом и финансовом плане, по сравнению с региональными предприятиями, пока еще сохранившими свою экономическую самостоятельность. Экономически несамостоятельные предприятия менее подвержены внешним неблагоприятным воздействиям, чем их самостоятельные собратья. С потерей экономической независимости региональные предприятия получают большую защиту от циклических кризисов перепроизводства, сезонных колебаний

потребительского спроса, резкого падения цен в результате неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Интегрированная структура способна защитить входящие в ее состав региональные предприятия от кредиторов, от риска исполнительного производства, от угрозы банкротства.

Основная причина “сильной стороны” интеграции заключается в том, что интегрированная структура – это не механическая сумма компаний, входящих в ее состав. Интеграция порождает мощный синергетический эффект для региональных предприятий в виде следующих “плюсов”: сокращение внутренних издержек в результате эффекта масштаба производства; получение доступа к финансовым ресурсам; расширение возможностей по использованию результатов НИОКР; внедрение новых, более прогрессивных технологий; оптимизация процессов управления; ускорение взаиморасчетов между участниками интегрированной структуры; сокращение дебиторской и кредиторской задолженности; гарантированные поставки сырья, материалов и комплектующих и т.д.

Стабильность и устойчивость хозяйственного и финансового состояния региональных предприятий, в свою очередь, благотворно сказывается на всем региональном экономическом комплексе. Интегрированные корпоративные структуры обычно включают в свой состав наиболее крупные и финансово устойчивые предприятия региона. Вокруг этих предприятий выстроена целая сеть предприятий среднего и малого бизнеса. Возрастающая устойчивость региональных предприятий, включенных в интегрированные корпоративные структуры, благотворно сказывается и на развитии малого и среднего бизнеса в регионе.

Стабильность входящих в интегрированные корпоративные структуры региональных предприятий обеспечивает, прежде всего, стабильность регионального рынка труда. Интегрированные региональные предприятия гарантируют значительное количество рабочих мест для населения региона. И, чем сильнее региональные предприятия интегрированы в крупные корпоративные структуры, тем стабильнее в этом регионе занятость, средняя зарплата, величина регионального валового продукта.

“Слабые стороны (weaknesses)” процесса потери региональными предприятиями своей экономической независимости проявляются в том негативном влиянии, которое данный процесс оказывает на экономический комплекс региона.

Отрицательные последствия поглощения региональных предприятий интегрированными структурами сказываются, прежде всего, на региональных финансах. Именно по причине возможного негативного влияния на областной и местные бюджеты региональные власти отрицательно относятся к включению региональных предприятий в состав крупных интегрированных структур. Бюджеты субъектов РФ формируются в значительной мере за счет двух налогов: налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц.

Что касается налога на прибыль, то есть все основания полагать, что включение высокорентабельного, генерирующего большую прибыль и значительные поступления от налога на прибыль в бюджет субъекта РФ регионального предприятия в состав интегрированной структуры приведет к существенному снижению доходной части регионального бюджета.

Как отмечалось ранее, юридические основания потери экономической самостоятельности региональными предприятиями могут быть двух видов. В первом случае региональное предприятие в результате реорганизации в форме присоединения теряет статус юридического лица и становится обособленным подразделением присоединившей его организации. Во втором случае региональное предприятие теряет экономическую независимость в результате вхождения в состав холдинга или финансово-промышленной группы, сохраняя при этом статус самостоятельного юридического лица.

Особенности изменения поступлений налога на прибыль в региональный бюджет в случае присоединения регионального предприятия в качестве обособленного подразделения к интегрированной структуре регулируются статьей 288 Налогового кодекса РФ<sup>1</sup>. В этом случае интегрированная структура по-прежнему продолжает платить налог на прибыль в бюджет субъекта РФ по месту нахождения регионального предприятия, ставшего обособленным подразделением этой структуры. При этом доля прибыли, приходящаяся на подобное обособленное подразделение – бывшее региональное предприятие, определяется как средняя арифметическая величина удельного веса среднесписочной численности работников (расходов на оплату труда) и удельного веса оста-

---

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 N 117-ФЗ // ИПЦ «Консультант Плюс».

точной стоимости амортизируемого имущества этого обособленного подразделения соответственно в среднесписочной численности работников (расходах на оплату труда) и остаточной стоимости амортизируемого имущества, определенной в целом по налогоплательщику.

Опираясь на данные нормы Налогового кодекса, можно выделить следующие объективные условия, наличие которых приводит к снижению поступлений от налога на прибыль в бюджет субъекта РФ в случае реорганизации регионального предприятия в форме его присоединения.

Во-первых, рассчитанная в среднем по составным элементам интегрированной структуры норма прибыли может оказаться меньше, чем норма прибыли на реорганизуемом региональном предприятии.

Во-вторых, средняя численность (средняя зарплата) в составных элементах интегрированной структуры может быть выше, по сравнению с численностью (зарплатой) в реорганизуемом региональном предприятии.

В-третьих, средняя остаточная стоимость амортизируемого имущества в составных элементах интегрированной структуры также может оказаться выше, по сравнению с этой же стоимостью в реорганизуемом региональном предприятии.

Однако основную угрозу для регионального бюджета представляют не эти объективные основания возможного снижения поступлений от налога на прибыль, а та субъективная налоговая политика, которая зачастую проводится в рамках интегрированной структуры. В большой многоотраслевой и межрегиональной интегрированной структуре значительно больше возможностей для того, чтобы “спрятать” прибыль, значительно уменьшить ее размер до налогообложения, по сравнению с аналогичными возможностями одноотраслевого, расположенного на территории одного субъекта РФ предприятия. Именно данный фактор становится решающим в объяснении того, почему присоединение регионального предприятия к интегрированной структуре, приводит к существенному падению платежей налога на прибыль, поступающих в бюджет субъекта РФ.

Специфика изменения платежей налога на прибыль в бюджет субъекта РФ в случае включения регионального предприятия в состав холдинга или финансово-промышленной группы в качестве самостоятельного юридического лица учтена в главе 3.1 и в

пункте 6 статьи 288 Налогового кодекса РФ<sup>1</sup>. В этом случае речь идет о вхождении регионального предприятия в состав консолидированной группы налогоплательщиков.

Консолидированной группой налогоплательщиков признается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков. Основным условием, позволяющим включить региональное предприятие в состав консолидированной группы налогоплательщиков является то, что доля непосредственного или косвенного участия интегрированной корпоративной структуры в уставном капитале включаемого в состав консолидированной группы регионального предприятия составляет не менее 90 процентов.

Порядок уплаты налога на прибыль в региональные бюджеты в рамках консолидированной группы налогоплательщиков аналогичен рассмотренному выше порядку, действующему в случае присоединения регионального предприятия к интегрированной структуре в качестве обособленного подразделения. Доля прибыли регионального предприятия – участника консолидированной группы налогоплательщиков в совокупной прибыли этой группы определяется ответственным участником как средняя арифметическая величина удельного веса среднесписочной численности работников (расходов на оплату труда) и удельного веса остаточной стоимости амортизируемого имущества этого участника соответственно в среднесписочной численности работников (расходах на оплату труда) и остаточной стоимости амортизируемого имущества, определенной в целом по консолидированной группе.

Факторы, детерминирующие снижение поступлений от налога на прибыль в бюджет субъекта РФ в случае включения регионального предприятия в состав консолидированной группы налогоплательщиков, также аналогичны ранее рассмотренным факторам подобного снижения, возникающего в случае присоединения регионального предприятия к интегрированной структуре в качестве обособленного подразделения.

---

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 N 117-ФЗ // ИПЦ «Консультант Плюс».

Укажем только два дополнительных фактора. Первый – это возможность не учитывать при исчислении налогооблагаемой прибыли ту, которая получена от сделок между участниками группы. Второй – это возможность суммировать результаты хозяйственной деятельности всех участников группы, в результате чего убыток одного из участников уменьшит общую налогооблагаемую прибыль группы непосредственно за текущий налоговый период, а не в будущих налоговых периодах, как было бы, если бы данный участник исчислял налог индивидуально.

В целом, возможности “спрятать” прибыль региональных предприятий в рамках консолидированных структур холдингового типа еще выше, даже по сравнению с интегрированными структурами, включающими региональные предприятия в качестве обособленных подразделений, учитывая используемое в холдинговых структурах трансфертное ценообразование, формирование ими “центров прибыли” и “центров убытков” и т.д.

Утрата региональными предприятиями экономической самостоятельности – это процесс далеко неоднозначный, приводящий не только к потерям доходов регионального и местных бюджетов, прежде всего за счет поступлений от налога на прибыль организаций, но и дающий возможности (opportunities) ускоренного развития региональной экономики и увеличения финансовых ресурсов региона.

Основные возможности, возникающие в результате включения регионального предприятия в состав интегрированной структуры, связаны с привлечением инвестиций в данное предприятие и в экономику региона в целом. Увеличение инвестиций в региональное предприятие приведет к прямому и непосредственному эффекту и для самого предприятия, и для территориального экономического комплекса. Прямой положительный эффект для предприятия заключается в увеличении объема выпускаемой продукции, расширении ее ассортимента, модернизации оборудования и технологических процессов, увеличении количества занятых, росте их зарплаты, расширении ареала сбыта продукции, улучшении показателей, характеризующих экономическое и финансовое состояние предприятия, и т.д.

Прямой положительный эффект для региональной экономики и финансов состоит в уменьшении безработицы на уровне субъекта РФ, увеличении объемов регионального валового продукта, росте доходов регионального и местных бюджетов и т.д.

Однако не менее, а в отдельных случаях даже более, важен косвенный мультипликативный эффект, который способны вызвать инвестиции в региональное предприятие. Модернизируемое региональное предприятие способно стать своеобразной “точкой роста” для всей экономики региона. Инвестиции приведут к оживлению строительной отрасли региона, росте спроса на продукцию смежных с региональным предприятием средних и малых предприятий региона, повышении покупательной способности населения региона и т.д.

Можно выделить две основные группы источников дополнительных инвестиций. Первый источник – это финансовые ресурсы самой интегрированной структуры, инвестируемые в модернизацию и реконструкцию регионального предприятия. Основное преимущество данного источника заключается в простоте его привлечения. Для выделения инвестиций, вкладываемых в региональное предприятие, требуется только решение менеджмента и собственников интегрированной структуры.

Вторая группа источников возможных инвестиций в региональное предприятие связана с инвестиционными ресурсами федерального центра. В первую очередь, дополнительные инвестиции в региональное предприятие могут поступить за счет средств федерального бюджета. В настоящее время предусмотрено несколько каналов выделения инвестиционных ресурсов из федерального бюджета:

Во-первых, это федеральная адресная инвестиционная программа. За счет средств федерального бюджета в соответствии с федеральной адресной инвестиционной программой осуществляются, в том числе, бюджетные инвестиции юридическим лицам, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями и государственными (муниципальными) унитарными предприятиями.

Во-вторых, это инвестиционный фонд Российской Федерации. Инвестиционный фонд РФ формируется за счет средств федерального бюджета, подлежащих использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства.

В-третьих, это ведомственные целевые программы, финансируемые за счет средств федерального бюджета.

Кроме средств, выделяемых непосредственно из регионального бюджета, дополнительные инвестиции в региональное пред-

приятия могут быть также привлечены за счет различного рода инновационных фондов, формируемых и распределяемых на федеральном уровне: Венчурный инновационный фонд, государственные корпорации «Роснано», «Ростехнологии», Внешэкономбанк и т.д.

Основная часть инвестиционных ресурсов федерального центра распределяется им по отраслевому признаку. Включение региональных предприятий в состав крупных, имеющих общегосударственное значение, интегрированных структур, обладающих значительными лоббистскими возможностями и влиянием на федеральное правительство и отраслевые министерства, существенно повышает шансы региональных предприятий на получение инвестиционных ресурсов федерального центра. Данные шансы возрастают еще больше, если лоббистские возможности интегрированных структур будут помножены на способности региональных властей защищать интересы локализованных на их территории предприятий на федеральном уровне.

Потенциальные угрозы (threats) для региональной экономики, обусловленные потерей экономической независимости предприятиями, локализованными на территории этого региона, заключаются в нарушении комплексности социально-экономического развития региона, монополизации региональных рынков, подчинении интегрированными структурами политической региональной элиты.

Одна из основных угроз, возникающих в результате включения региональных предприятий в интегрированные структуры, – это опасность нарушения комплексности социально-экономического развития региона. В настоящее время понятие комплексности региональной экономики тесно связано с таким понятием как кластеризация экономики региона. Комплексность регионального экономического развития находит свое конкретное материальное воплощение в формировании в регионе устойчиво и эффективно функционирующих кластеров. В современных реалиях конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность региона определяются в значительной мере наличием на его территории кластеров и степенью их эффективности.

В территориальном кластере для входящих в его состав региональных предприятий возникает синергетический эффект в силу ряда факторов.

Географическая концентрация предоставляет региональным предприятиям возможность совместного освоения и использования специфических природных ресурсов, создает условия для снижения транзакционных издержек, особенно в организации доступа к знанию и его передаче, облегчает специализацию поставщиков по факторным рынкам и т.д.

В кластерах активно протекают процессы переливов знаний и опыта через различные институты, обеспечивающие развитие и укрепление профессиональных связей, а также путем всевозможных неформальных обменов.

Кластеры способствуют ускорению инновационного процесса, так как фирмы – участники кластера способны более адекватно и быстро реагировать на потребности покупателей, а членство в кластере облегчает доступ к новым технологиям. В инновационный процесс включаются одновременно поставщики и потребители, и в результате межфирменной кооперации уменьшаются издержки на осуществление НИОКР.

Одним из ключевых факторов кластерного синергетического эффекта является наличие тесных связей и координация усилий между участниками кластера. Это могут быть формализованные взаимоотношения между головной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса; связи между компаниями, вузами и НИИ в рамках сотрудничества при реализации совместных НИОКР и образовательных программ. Участники кластера могут кооперироваться вокруг основной деятельности, дополнять друг друга, привлекать ресурсы и услуги, которые были бы недоступны им в изоляции.

Вместе с тем, следует четко осознавать, что полноценно функционировать территориальный кластер может только при условии включения в его состав экономически самостоятельных региональных предприятий. Только в том случае, если региональное предприятие обладает возможностями принимать самостоятельные решения по всем вопросам финансовой и хозяйственной деятельности, оно способно воспользоваться синергетическим эффектом, порождаемым территориальной интеграцией, в полной мере. В рамках интегрированных структур наиболее важные производственные, коммерческие, финансовые решения принимает не региональное предприятие, а управляющая инстанция. Основная задача управляющей инстанции состоит в том, чтобы добить-

ся максимального синергетического эффекта в рамках всей интегрированной структуры. Региональное предприятие рассматривается управляющей инстанцией как составная часть, отдельный элемент интегрированной структуры, а интересы отдельного элемента должны быть всегда подчинены интересам целого.

Условия, при которых наступает максимизация синергетического эффекта одновременно в рамках корпоративной интеграции и в рамках территориальной интеграции, возникают только в редких случаях. Общим правилом является то, что максимизация синергии в рамках интегрированной корпоративной структуры требует одних действий со стороны регионального предприятия, а получение максимального синергетического эффекта в рамках территориальной интеграции предполагает совершенно иные действия и решения регионального предприятия, иногда даже противоположные по своему содержанию. Как результат, региональное предприятие, даже включенное по формальным признакам в тот или иной кластер, реально выпадает из этого кластера, не участвует в создании кластерного синергетического эффекта.

Таким образом, потерю региональными предприятиями экономической самостоятельности в результате их вхождения в интегрированные корпоративные структуры следует рассматривать скорее как препятствие для кластеризации региональной экономики и ее комплексного развития, чем как стимул для ускорения территориальной интеграции.

Еще одной потенциальной угрозой, связанной с включением региональных предприятий в состав интегрированных структур, является монополизация регионального и местных рынков сырья и готовой продукции. Обладая большим финансовым, технологическим, научным потенциалом, по сравнению с потенциалом региональных предприятий, интегрированная структура доминирует на региональном рынке, тем или иным способом устраняя конкурентов или договариваясь с ними. Способы монополизации регионального рынка могут быть разные: доведение до банкротства региональных предприятий – конкурентов, картелизация региональных предприятий, частичная монополия в виде следования региональными предприятиями ценовой политики интегрированной структуры и т.д.

Нельзя не упомянуть, хотя бы коротко, еще об одной потенциальной угрозе для региона, возникающей в результате потери региональными предприятиями своей экономической самостоя-

тельности. В след за потерей субъектом Российской Федерации и муниципальными образованиями экономической независимости может последовать потеря региональными элитами политической независимости. Подобный неблагоприятный для региона результат обусловлен влиянием двух основных факторов. Во-первых, как уже упоминалось ранее, состояние региональных и местных финансов после включения региональных предприятий в состав интегрированных структур в значительной мере детерминировано налоговой политикой, проводимой этими структурами. Сокращение отчислений от налога на прибыль в региональный бюджет, уплачиваемых интегрированными структурами, может привести к негативным последствиям для финансирования социальных обязательств региональных и местных властей, сокращению инвестиций, финансируемых за счет средств регионального и местного бюджетов, к уменьшению бюджетной поддержки региональных и местных предприятий. В итоге, возможности региональной политической элиты решать оперативные и стратегические вопросы региона становятся зависимыми от благосклонности и расположения менеджмента интегрированной структуры. Второе обстоятельство давления интегрированных структур на политическую региональную элиту обусловлено стремлением этих структур доминировать не только в экономике региона, но и во властных структурах региона. Стремление вполне очевидное: контроль над государственными и муниципальными органами региона позволяет интегрированной структуре значительно быстрее и успешнее решать многие финансовые и хозяйственные проблемы, возникающие перед интегрированной структурой в данном регионе. В этом случае интегрированная структура может попытаться продвинуть своих представителей во властные региональные структуры.

Подводя итог результату, полученному в рамках проведенного SWOT-анализа, следует отметить, что потеря экономической самостоятельности региональными предприятиями в результате их включения в интегрированные структуры приводит к отрицательному результату для экономики региона. “Минусы” данного процесса очевидны: потеря контроля со стороны региональных властей над финансами региона, сокращение поступлений налоговых доходов в региональный бюджет, угроза формированию и успешному развитию региональных кластеров. “Плюсы” рассматриваемого процесса не очевидны и, скорее, представляют собой потенциальные возможности, чем явно выраженные префе-

ренции: в случае совместного успешного лоббирования со стороны интегрированной структуры и региональных властей федеральный центр может направить дополнительные инвестиционные ресурсы в развитие регионального предприятия.

В рамках первых двух параграфов раздела нашли свое обоснование следующие неблагоприятные для региональной экономики процессы, обусловленные потерей экономической самостоятельности региональными предприятиями.

Во-первых, утрата экономической самостоятельности региональными предприятиями – это объективная закономерность, неукоснительно прокладывающая себе дорогу в хозяйственной практике.

Во-вторых, включение региональных предприятий в состав интегрированных структур – это в большей степени “зло”, чем “благо” для региональной экономики.

Для того чтобы власти региона смогли противостоять этим двум негативным для них явлениям, они должны содействовать формированию региональных интегрированных структур. Региональные власти должны стать инициаторами объединения экономически самостоятельных региональных предприятий в структуры, интегрированные на уровне региона.

Под региональными интегрированными структурами следует понимать совокупность хозяйствующих субъектов, локализованных на территории одного субъекта Российской Федерации и объединяющих свои финансовые и производственные ресурсы с целью достижения не только частнохозяйственных, но и региональных интересов.

Региональная интеграция представляет собой сложный, многоэтапный, длительный процесс. Сложность этого процесса проявляется в том, что в рамках региональной интеграции необходимо добиться согласованности трех, часто не совпадающих интересов: частнохозяйственного, отраслевого, регионального.

Исследователи региональных интегрированных структур отмечают, что действия по созданию эффективной системы функционирования промышленных комплексов на основе территориально-отраслевых принципов управления предпринимались в нашей стране на протяжении нескольких десятилетий<sup>1</sup>. В условиях

---

<sup>1</sup> Дохолян С.В., Петросянец В.З. Региональные интегрированные корпоративные структуры: Монография. – М.: Наука. – 2008, с.124.

плановой экономики стремление согласовать отраслевые и территориальные интересы породило такое явление, как территориально-производственные комплексы. Однако даже в рамках директивного хозяйственного механизма попытки сочетать преимущества территориального и отраслевого управления через формирование территориально-производственных комплексов не увенчались успехом.

В современных рыночных условиях оптимального сочетания территориальных и отраслевых интересов при создании региональных интегрированных структур явно недостаточно. Необходимо учитывать частнохозяйственные интересы фирмы и ее собственников: максимизацию финансовых результатов, рост капитализации предприятия, повышение его ликвидности и финансовой устойчивости и т.д. При этом частнохозяйственные интересы должны играть доминирующую роль по отношению к отраслевым и региональным интересам. В противном случае, региональную интегрированную структуру ждет потеря платежеспособности, возбуждение исполнительного производства и процедуры банкротства, ликвидация через конкурсное производство.

Очевидно, что, с одной стороны, частнохозяйственные интересы и интересы регионов по многим позициям не только не совпадают, но противоречат друг другу. В первую очередь, это касается вопросов, связанных с налоговыми платежами в бюджет субъекта РФ и местные бюджеты. Частнохозяйственный интерес детерминирует стремление предприятия использовать различные схемы оптимизации налогообложения, позволяющие сократить выплаты в бюджеты всех уровней, в том числе в региональный и местные бюджеты. Сокращая налоговое бремя, предприятие увеличивает объем финансовых ресурсов, остающихся в его распоряжении, а, следовательно, свои возможности по генерированию прибыли и дивидендных выплат в пользу собственников предприятия. В свою очередь, региональный интерес, напротив, заключается в максимизации объема финансовых ресурсов, мобилизованных в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации.

Расхождение регионального и частнохозяйственного интересов происходит и по другим вопросам экономической деятельности предприятия: заинтересованность предприятия в сокращении численности персонала в целях оптимизации расходов и заинтересованность региональных и местных властей в увеличении рабочих мест на предприятиях региона, стремление собственников и менеджмента предприятия сэкономить на экологической состав-

ляющей производства и стремление властей региона охранять экологию на подведомственной им территории, желание владельцев и управляющих предприятия постоянно повышать цены на региональном рынке на свою продукцию, в том числе, используя свое доминирующее положение на рынке региона, и желание региональных властей обеспечить ценовую стабильность в регионе т.д.

Однако, с другой стороны, региональная интеграция может явиться основой для успешной реализации частного хозяйственного интереса. Полученный в рамках региональной интеграции синергетический эффект является важным фактором снижения издержек региональных предприятий и обеспечивает их успех в конкурентной борьбе с локализованными в других регионах предприятиями. Создание региональных интегрированных структур будет способствовать повышению прибыльности и финансовой устойчивости входящих в их состав региональных предприятий.

Таким образом, региональные и частнохозяйственные интересы могут как противоречить друг другу, расходиться по основным аспектам экономической и финансовой деятельности, так и быть однонаправленными, взаимовыгодными. Задача региональных властей состоит в том, чтобы путем создания региональных интегрированных структур добиться согласованности этих интересов.

Власти субъекта Российской Федерации, расположенных на его территории муниципальных образований способны создать эффективно функционирующие региональные интегрированные структуры только в том случае, если смогут избежать соблазна построить эти структуры в приказном порядке, быстро, наскоком. Интеграция региональных предприятий в эффективно функционирующие структуры, поиск оптимального сочетания регионального и частнохозяйственного интересов в рамках этих структур требуют кропотливой, вдумчивой, неспешной работы со стороны региональных и местных чиновников.

Одно из необходимых условий создания эффективно работающей региональной интегрированной структуры – это соблюдение этапности построения данной структуры. Любые попытки нарушить эту этапность, ускорить процесс построения региональной интегрированной структуры могут привести к негативному результату как для экономики региональных предприятий, включаемых в интегрированную структуру, так и для экономики региона в целом.

Процесс формирования успешно функционирующей региональной интегрированной структуры разбивается на два этапа,

длительных по времени, распадающихся на несколько подэтапов каждый.

Первый этап заключается в построении эффективных, генерирующих значительный синергетический эффект территориальных кластеров. Второй этап состоит в том, чтобы на базе доказавших свою жизнеспособность и эффективность территориальных кластеров сформировать региональные интегрированные структуры.

Кластеризацию региональной экономики следует рассматривать как первый шаг на пути создания региональных интегрированных структур. Шаг – не просто важный, шаг – необходимый. Построение эффективной региональной интегрированной структуры возможно только на базе столь же успешно функционирующего кластера.

Кластер за счет эффекта синергии обеспечивает входящим в его состав региональным предприятиям конкурентные преимущества по отношению к предприятиям, не включенным в территориальный кластер. С одной стороны, региональные предприятия должны убедиться в тех плюсах, которые дает им региональная интеграция. С другой стороны, органы власти региона должны получить гарантию, что создаваемая ими региональная интегрированная структура не будет мертворожденной.

Если рассматривать территориальные кластеры как первый шаг к созданию региональных интегрированных структур, то необходимо подчеркнуть две особенности формирования данных кластеров.

Первая особенность проявляется в том, что в состав территориальных кластеров изначально должны включаться только экономически независимые региональные предприятия. Экономическая и юридическая самостоятельность составляющих кластер региональных предприятий – это та необходимая правовая основа, на которой могут формироваться в дальнейшем региональные холдинги. Если территориальный кластер составить из экономически зависимых предприятий, являющихся составными элементами надтерриториальной интегрированной структуры, то в этом случае возникают две трудноразрешимые проблемы. Первая проблема заключается в том, что синергетический эффект в территориальном кластере, сформированном из экономически и юридически несамостоятельных региональных предприятий, может проявляться не в полной мере, гораздо слабее, по сравнению с аналогичным кластером, созданным на базе самостоятельных предприятий. Это обусловлено тем, что включенные в состав надтерриториальных интегрированных структур региональные предприятия изначально

нацелены на максимизацию эффекта в рамках этих структур, а не в рамках территориальной интеграции. Кроме того, экономически зависимые региональные предприятия не способны принимать самостоятельные решения по наиболее важным вопросам финансовой и хозяйственной деятельности. Сущность второй проблемы состоит в том, что невозможно сформировать из экономически и юридически зависимых региональных предприятий региональную интегрированную структуру даже при условии, что территориальный кластер докажет свою эффективность и жизнестойкость.

Второй отличительной особенностью процесса формирования территориальных кластеров является то, что функции по созданию и развитию данных кластеров должны взять на себя региональные органы власти. Властные структуры региона должны определять компонентный состав кластеров, оптимизировать взаимосвязи между входящими в кластер предприятиями, рационально управлять кластерными ресурсами, выступать в роли третейского судьи при разрешении возникающих между участниками кластера противоречиями.

В дальнейшем на базе эффективно функционирующих территориальных кластеров следует создавать региональные интегрированные структуры.

В рамках действующего законодательства возможны два варианта образования региональной интегрированной структуры. Первый вариант предусматривает создание интегрированной структуры холдингового типа. В этом случае должна быть сформирована материнская компания, в управление которой перейдут контрольные пакеты входящих в состав холдинга региональных предприятий. Второй вариант образования интегрированной структуры основывается на реорганизации региональных предприятий в форме слияния или присоединения и формировании единой организации, единого юридического лица.

Выбор конкретного варианта определяется целой совокупностью факторов: отраслевых, технологических, территориально-географических, рыночных, организационных, финансовых и т.д. Одним из важнейших факторов, детерминирующих способ создания региональной интегрированной структуры, является согласованный выбор собственников региональных предприятий по поводу их участия в капитале региональной интегрированной структуры. Выработка приемлемых для каждого собственника региональных предприятий условий его участия в капитале создаваемой

интегрированной структуры представляет собой одну из наиболее труднорешаемых проблем, стоящих перед органами власти региона при формировании региональной интегрированной структуры. При этом следует предусмотреть находящуюся в собственности субъекта РФ долю в уставном капитале формируемой интегрированной структуры, позволяющую региональным властям принимать действенное участие в управлении этой структурой и отстаивать интересы региона при разработке стратегических и оперативных целей развития региональной интегрированной структуры.

Используя SWOT-анализ, сравним “плюсы” и “минусы” включения региональных предприятий в состав региональных интегрированных структур по сравнению с присоединением этих же предприятий к надтерриториальным интегрированным структурам.

“Сильные стороны” объединения предприятий региона в рамках региональных интегрированных структур схожи с “плюсами”, которые ранее отмечались при SWOT-анализе включения региональных предприятий в состав надтерриториальных интегрированных структур. Включенные в состав региональной интегрированной структуры предприятия региона становятся более устойчивыми в экономическом и финансовом плане. Они менее подвержены внешним неблагоприятным воздействиям, получают большую защиту от циклических кризисов перепроизводства, сезонных колебаний потребительского спроса, риска исполнительного производства, угрозы банкротства. Это, в свою очередь, благотворно сказывается на всем региональном экономическом комплексе. Вместе с тем, все эти положительные изменения, возникающие в случае включения региональных предприятий в состав региональных интегрированных структур, проявляются несколько слабее, по сравнению с ситуацией вхождения региональных предприятий в надтерриториальные интегрированные структуры.

Схожие выводы можно сделать и в отношении тех возможностей (opportunities), которые появляются в результате включения региональных предприятий в состав региональной интегрированной структуры. Региональные интегрированные структуры, конечно, обладают большими возможностями по привлечению федеральных инвестиционных ресурсов, по сравнению с инвестиционной привлекательностью отдельных региональных предприятий. Однако если сравнивать инвестиционный потенциал региональных и надтерриториальных интегрированных структур, то у последних он существенно выше.

Как мы видим, непосредственные и потенциальные “плюсы” объединения региональных предприятий в региональные интегрированные структуры несколько уступают сильным сторонам и возможностям, возникающим в случае вхождения региональных предприятий в состав надтерриториальных интегрированных структур. Однако, с другой стороны, региональная интеграция не несет тех угроз для экономики региона, которые явно или потенциально возникают в результате потери экономической самостоятельности предприятиями региона. Более того, угрозы и слабости надтерриториальной интеграции трансформируются в дополнительные сильные стороны и возможности региональной интеграции.

В частности, объединение региональных предприятий в региональные интегрированные структуры не только не приведет к уменьшению поступлений от налога на прибыль в бюджет субъекта РФ, но скорее, наоборот, увеличит налоговые доходы регионального бюджета. Полученный в результате региональной интеграции синергетический эффект будет способствовать росту конкурентоспособности региональных предприятий. Как следствие, снизятся издержки этих предприятий и возрастут полученные ими доходы. Рост прибыли интегрированных региональных предприятий положительно скажется на платежах налога на прибыль, поступающих в региональный бюджет.

Схожим образом обстоит дело и с комплексностью социально-экономического развития региона. Формирование региональных интегрированных структур, без сомнения, способствует комплексному развитию региона, повышает эффективность использования ресурсов региона, увеличивает инвестиционную привлекательность субъекта РФ.

Подводя итог вышесказанному, представляется целесообразным отметить следующее.

Во-первых, процесс потери экономической самостоятельности региональными предприятиями – это объективный и необратимый процесс. В его основе лежат экономические закономерности, способствующие формированию и выдвиганию на ведущие позиции в экономике крупных интегрированных структур.

Во-вторых, потеря экономической самостоятельности региональными предприятиями в результате их включения в надтерриториальные интегрированные структуры приводит скорее к отрицательному, чем к положительному результату для экономики ре-

гиона. “Минусы” данного процесса (потеря контроля со стороны региональных властей над финансами региона, сокращение поступлений налоговых доходов в региональный бюджет, угроза формированию и успешному развитию региональных кластеров и т.д.) перевешивают его “плюсы”.

В-третьих, для того, чтобы предотвратить потерю экономической самостоятельности региональными предприятиями, а, следовательно, избежать тех явных и потенциальных угроз, которые данный процесс влечет для экономики региона, региональные власти должны содействовать объединению региональных предприятий в региональные интегрированные структуры.

#### **1.4 Бюджетные последствия вертикальной интеграции промышленных предприятий региона**

Эволюция организационных форм производительных сил и производственных отношений в промышленности характеризуются широкой диверсификацией специализации во всех ее формах, выход в своей производственной деятельности не только из административно-территориальных границ, но и национальных.

Такие процессы присущи всем отраслям материального производства постиндустриального общества. От фордовской модели экономики мы наблюдаем переход к глобальной экономике, эволюционной вершиной организационной структуры которой является транснациональные корпорации (ТНК).

ТНК в мировой экономике занимают доминирующее положение, как по производственному потенциалу, так и активам, объемам производства и финансовым результатам в отличие от традиционной модели фордовской технологической схемы, которая предполагает объединения всех форм производства в одном месте, их соединение в технологический процесс, рождение нового продукта, поступающего на рынок.

ТНК действует по следующей схеме: в одном месте изобретается продукт, в другом изготавливается оборудование для производства продукта, в третьем месте осуществляется изготовление продукта (сборка), сырья, материалов, агрегатов, узлов – собираются по всему миру, готовый продукт распространяют по рынку дилерские компании, а финансовый результат концентрируется не в месте производства или реализации, а, как правило, в оффшорной зоне.

Таким образом, ТНК, получив конкурентоспособный продукт, завоевывает региональные рынки сбыта, собирает поставщиков сырья и оборудования, диктуя стандарты цены и качества, размещает территориально-структурные подразделения, производящие продукт. Этот процесс получил название «сетевой бизнес», а структурные подразделения – «филиалы», которые имеют определенные ограничения и не являются полноценными юридическими лицами со всеми вытекающими последствиями.

Филиализация региональной экономики, а именно: отраслей материального производства, – присуща как мировой экономике, так и российской, так как Россия стала в начале 90-х гг. предыдущего столетия неотъемлемой частью мировой экономики. Эти явления находят свое отражение и в региональной экономике. Наиболее ярко этот процесс прослеживается на крупных предприятиях – лидерах отрасли, являющихся территориальными налоговыми агентами.

Филиализация многофункциональна и многолика. С одной стороны, филиал – производственная единица без определенных функций, включая снабжение материалами, установление цен на готовую продукцию, разработку планов по техническому перевооружению, планирование прибыли др., с другой, – это часть большой системы, которая обеспечивает конкурентоспособность бизнеса, маркетинговую стратегию, правовую защиту. Особенностью является – централизация финансовых ресурсов в головном офисе – месте уплаты налога на прибыль.

Филиал же формирует бюджет расходов в рамках процессинговых и толлинговых схем. В машиностроении применяется внутрифирменная специализация и кооперация с минимальной рентабельностью агрегатов, деталей и узлов. Финальная прибыль аккумулируется в центральном офисе, либо в компании по продажам, которые могут находиться в оффшорных зонах. Как правило, такие компании на территории РФ имеют иностранное происхождение капитала. Для Омской области доля иностранных инвестиций в основной капитал из оффшоров составляет 75%. Кроме перелива капитала осуществляется перелив новых технологий производства. Эти процессы менее изучены статистически, но замечены экспертами и специалистами.

Явление филиализации осуществляется двумя способами:

1. традиционные предприятия переходили в собственность или под контроль к холдингам, ТНК;

2. создавались и создаются новые филиалы вертикально- интегрированных структур.

Кроме вышеописанного опыта хозяйственной практики интегрирован феномен вертикально-интегрированных компаний многоотраслевого характера от производства и сбыта до интеграции с банковской системой, страховым бизнесом, аудитом и консалтингом. С точки зрения управления – это сложный объект, а с точки зрения прозрачности уплаты налогов – это уникальный объект, непрозрачный и спорный по функционированию.

Чтобы определить уровень налогообложения такого агломерата специализированным органам приходится детально воспроизводить схему бизнеса, схемы движения товаров, ресурсов и финансовых потоков.

На территории субъекта федерации классические предприятия (юридические лица) с традиционной системой налогообложения остались лишь в малом и среднем бизнесе по необходимости. Условия нахождения в этой группе предприятий обусловлены невозможностью бизнес-процесса перейти на особый режим налогообложения (УСН, ЕНВД), хотя налоговыми органами неоднократно пресекаются подобные попытки выйти из традиционной системы налогообложения. Ярким примером оценки этого явления может служить то обстоятельство, что из почти 48 тыс. юридических лиц, находящихся на налоговом учете, налог на прибыль уплачивают лишь треть.

В бюджетной системе региона два налога занимают доминирующее положение, – это налог на прибыль и налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Если НДФЛ по действующему налоговому законодательству полностью находится в распоряжении территорий, то налог на прибыль является, так называемым, регулирующим налогом, хотя большая его часть поступает в региональные бюджеты. Региональная экономики считается прогрессивной и растущей, если доля налога на прибыль в региональном бюджете больше, чем доля НДФЛ (табл. 1.5).

Таблица 1.5

**Доля налога на прибыль в бюджете Омской области**

	2012 г.	2013 г.	2014 г. прогноз
Налог на прибыль	31,3	28,1	29,9
НДФЛ	29,9	20,2	33,2

Показатели говорят о пограничном состоянии, а если учесть, что последние годы прогноз поступлений налога на прибыль слишком оптимистичный относительно фактических поступлений, то тенденция прослеживается. Большое значение для экономики и регионального бюджетного процесса имеет организация налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков (табл. 1.6).

Целью такой работы, проводимой ФНС России, являлось сосредоточение усилий на налогоплательщиках, обеспечивающих наполнение, прежде всего, федерального и регионального бюджетов в специализированных структурных подразделениях –

Таблица 1.6

**Организации,  
обеспечившие наибольшие зачисления налоговых платежей  
в областной бюджет Омской области за 5 месяцев 2014 года**

№	Наименование организации	Уд. вес в общей сумме зачислений в областной бюджет, %
1	ОАО "САН ИНБЕВ"	11
2	ОАО "Газпромнефть – Омский НПЗ"	9
3	ООО "Омсквинпром"	6
4	ОАО "Газпром нефть"	3
5	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"	3
6	ОАО "АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ ПО ТРАНСПОРТУ НЕФТИ "ТРАНСНЕФТЬ"	3
7	ОАО "РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ"	1
8	ОАО "Транссибирские магистральные нефтепроводы"	1
9	ОАО Омское производственное объ- единение "Радиозавод имени А.С. По- пова" (РЕЛЕРО)	1
10	Казенное учреждение Омской области "Управление дорожного хозяйства Омской области"	1
	Итого	

инспекциях по крупнейшим налогоплательщикам. Таких подразделений было создано 9. Критерием отбора хозяйствующего субъекта для учета в таких структурных подразделениях является:

– добычи (предоставления услуг по добыче) нефти, производства нефтепродуктов, оптовой торговли нефтью и нефтепродуктами, транспортирования по трубопроводам нефти и нефтепродуктов, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 1;

– добычи (предоставления услуг по добыче) газа природного горючего, переработки, транспортировки, оптовой торговли газом природным горючим и общестроительных работ по прокладке магистральных и газораспределительных трубопроводов, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 2;

– основных видов обрабатывающих производств, строительства, торговли и других видов деятельности, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 3;

– производства, передачи и распределения электрической энергии и тепловой энергии, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 4;

– производства и реализации продукции металлургической промышленности, добычи металлических руд, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 5;

– оказания транспортных услуг, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 6;

– оказания услуг связи, вещания и телевидения, а также услуг, связанных с использованием вычислительной техники и информационных технологий, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 7;

– производства машин, транспортных средств, оборудования, техники, аппаратуры и оборонно-промышленного комплекса, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 8;

– осуществления финансовой деятельности, – на Межрегиональную инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 9.

1. К организациям, подлежащим налоговому администрированию на федеральном уровне, относятся организации:

1.1. Суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности свыше 1 миллиарда рублей; для организаций, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг связи, а также по реализации и (или) предоставлению в пользование технических средств, обеспечивающих оказание услуг связи, – свыше 300 миллионов рублей; для организаций, осуществляющих деятельность в сфере оказания транспортных услуг, – свыше 50 миллионов рублей;

1.2. Суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг (форма № 2 годовой бухгалтерской отчетности, строка 010) и операционных доходов (форма № 2 годовой бухгалтерской отчетности, строки 060–070) превышает 10 миллиардов рублей;

1.3. Активы (сумма внеоборотных и оборотных активов – форма № 1 годовой бухгалтерской отчетности, строка 300) превышают 10 миллиардов рублей.

2. К организациям, подлежащим налоговому администрированию на региональном уровне, относятся организации, у которых один из перечисленных ниже показателей финансово-экономической деятельности имеет следующее значение:

2.1. Суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности в пределах свыше 75 миллионов рублей до 1 миллиарда рублей; для организаций, осуществляющих деятельность в сфере оказания транспортных услуг, – свыше 30 миллионов рублей;

2.2. Суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг (форма № 2 годовой бухгалтерской отчетности, строка 010) и операционных доходов (форма № 2 годовой бухгалтерской отчетности, строки 060–070) находится в пределах свыше 1 миллиарда рублей до 10 миллиардов рублей;

2.3. Активы (сумма внеоборотных и оборотных активов – форма № 1 годовой бухгалтерской отчетности, строка 300) находятся в пределах свыше 1 миллиарда рублей до 10 миллиардов рублей.

При этом, если у организации выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг и/или активы отвечают установленным критериям, суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности должен быть не менее 50 миллион рублей.

3. К организациям по производству и обороту этилового спирта из всех видов сырья, алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции, подлежащим налоговому администрированию на федеральном уровне, относятся организации:

3.1. У которых один из перечисленных ниже показателей финансово-экономической деятельности имеет следующее значение:

3.1.1. Для организаций – производителей спирта этилового из пищевого сырья, спирта этилового ректифицированного из пищевого сырья, спиртосодержащей продукции, в том числе денатурированных, алкогольной продукции:

– суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности свыше 500 миллионов рублей;

– производство в суммарном годовом объеме в пересчете на безводный этиловый спирт свыше 1 миллиона декалитров (графа 6 приложений № 1 и № 3 Декларации об объемах производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции);

– суммарная производственная мощность по выпуску продукции в пересчете на безводный этиловый спирт свыше 1 миллиона 200 тысяч декалитров (графа 1 унифицированной формы федерального государственного статистического наблюдения № БМ).

3.1.2. Для организаций – производителей спирта этилового технического, спирта этилового ректифицированного технического, спирта этилового синтетического – сырца, спирта этилового синтетического ректифицированного, спирта этилового синтетического

технического, спиртосодержащей непищевой продукции, в том числе денатурированных:

- производство в суммарном годовом объеме в пересчете на безводный этиловый спирт свыше 300 тысяч декалитров (графа 6 приложения № 1 Декларации об объемах производства этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции);

- суммарная производственная мощность по выпуску продукции в пересчете на безводный этиловый спирт свыше 500 тысяч декалитров (графа 1 унифицированной формы федерального государственного статистического наблюдения № БМ).

3.1.3. Для организаций, имеющих лицензию на закупку, хранение и поставки алкогольной и спиртосодержащей продукции, выдаваемую в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации, регулирующим производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции:

- суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов, с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности свыше 500 миллионов рублей;

- объем реализации продукции в пересчете на безводный этиловый спирт свыше 1 миллиона декалитров (графа 9 приложения № 5 Декларации об объемах производства этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции);

- доля реализации продукции, произведенной одной из организаций, отнесенной к категории крупнейших налогоплательщиков, составляет более 40 процентов.

3.1.4. Для организаций - производителей табачной продукции:

- суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности свыше 1 миллиарда рублей;

- производство в суммарном годовом объеме свыше 8 миллиардов штук курительных изделий (графа 1 раздела 3 унифициро-

ванной формы федерального государственного статистического наблюдения № П-1).

3.1.5. Для организаций, осуществляющих поставки табачных изделий юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в соответствии с действующим гражданским законодательством:

- суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов с учетом уменьшений по налогу на добавленную стоимость по внутренним оборотам, но без уменьшения на суммы, признанные в соответствующем году к возмещению налоговыми и (или) судебными органами по налоговой ставке 0 процентов, согласно данным налоговой отчетности свыше 1 миллиарда рублей;

- суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг (форма № 2 годовой бухгалтерской отчетности, строка 010) свыше 4 миллиардов рублей;

- доля выручки от реализации табачных изделий, произведенных одной из организаций, отнесенной к категории крупнейших налогоплательщиков, составляет более 30 процентов.

Таким образом, ФНС России аккумулирует в структурах крупнейших инспекций администрирование значительного контингента налоговых поступлений при сравнительно низких затратах на эту работу. В субъектах Федерации также созданы институты крупнейших налогоплательщиков. Их администрирование сосредоточено в отдельной инспекции. Численность налогоплательщиков в крупнейшей инспекции растет, а доля в итогах сравнительно не велика: 13–15%. За последние годы (за время функционирования крупнейших налогоплательщиков) на федеральный уровень было переведено 16 налогоплательщиков. Их удельный вес в структуре доходов регионального бюджета составляет более половины.

Вывод: концентрация крупнейших налогоплательщиков на федеральном уровне повышает точность прогноза и результативность наполняемости федерального бюджета, а на уровне региона – этот процесс обратный. Прогнозирование поступлений – сложный и вероятностный процесс, а поступления – негарантированный и нестабильный.

Эволюция организационных структур управления в условиях глобализации привела ФНС России к выделению особого института налогоплательщиков – консолидированной группе налогоплательщиков (КГН). Особенности налогообложения КГН указаны в следующих статьях НК РФ: 278.1; 286; 288; 289; 321.2. \*

На территории РФ таких групп в 2014 г. зарегистрировано 16.

На территории Омской области осуществляют деятельность 19 налогоплательщиков, которые входят в 5 групп: ОАО «АКА Транснефть», ОАО «Газпромнефть», ОАО «Газпром», ОАО «Мегафонинтернейшнл», ОАО «Мечел».

Омская область в результате нововведения от КГН получила налога на прибыль почти в 2 раза больше того, если бы осуществлялась традиционная структура юридических лиц. Это явление носит эксклюзивный характер и достаточно субъективно.

Как уже отмечалось выше, прибыль является основной целью хозяйствующего субъекта и предметом регулирования вертикально-интегрированной компании. Последнее время ФНС России прилагает усилия к пониманию управления налоговым разрывом.

Налоговый разрыв – это разница между суммой налогов, которые теоретически должны быть уплачены, и суммой фактически уплаченных налогов.

Основополагающие принципы:

- использование для анализа независимых источников, содержащих информацию о потреблении в национальной экономике;

- налоговый разрыв по каждому налогу исчисляется путем вычитания сумм уплаченных налогов из сумм оценки общего налогового обязательства;

- включение в расчет всех потенциальных компонентов налогового разрыва.

Основная задача – сокращение налогового разрыва. По экспертной оценке налоговый разрыв в Омской области составляет до 10% ВРП.

Оценка рисков налогоплательщиков в пределах одной конкретной отрасли это логичный и объективный подход. Вместе с тем, не учитывается ситуация, при которой отрасль целиком характеризуется низким уровнем налоговой дисциплины. То есть у всех налогоплательщиков в отрасли налоговая нагрузка неоправданно низкая, соответственно, и в среднем по отрасли она будет низкой, и при этом никто сильно не будет выделяться относительно среднеотраслевого или максимального значения по отрасли.

В этой связи должен проводиться анализ и выявление рисков отраслей в целом, и как следствие, проводиться полноценная работа по налогоплательщикам отрасли.

При этом, на этапе анализа осуществляется оценка масштабов распространения налоговых рисков, а также размеров негативных последствий этих рисков, с выявлением налогоплательщиков, деятельность которых характеризуется высокими налоговыми рисками, и проведением глубокого анализа их деятельности.

Такой анализ должен осуществляться с построением схем бизнеса, выявлением взаимосвязанных лиц и определением их участия в цепочках поставок и реализации продукции, товаров, работ, услуг, операций с ценными бумагами, кредитами и займами. Это позволит получить более полную информацию о риске для использования на следующих этапах, включая понимание перелива не только капитала, но и экономических результатов бизнеса.

Понимание того, где и как используется амортизация и прибыль, включая объем налоговых обязательств, дает информацию о возможности экономического роста региональной экономики и перспективах наполнения территориальных бюджетов.

Подводя итоги можно сделать вывод, что филиализация региональной экономики – это мировой тренд. Она несет как негативные, так и позитивные последствия:

- перелив капитала, технологий. Это позитивно сказывается на качественном экономическом росте;

- перераспределение прибыли не в пользу территории оборачивается потерями налоговых поступлений в территориальные бюджеты и является одним из факторов, увеличивающих дефицит указанного уровня бюджетной системы;

- борьба с офшорами стала заботой, как государственного уровня, так и межгосударственных объединений различного уровня, так как ТНК лишают финансовых источников поддержания социальной политики.