

## **ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Развитые страны и страны с переходной экономикой по мере своего втягивания в открытый рынок пережили не только технологическую, корпоративную и торговую перестройку экономики, но и новую территориальную концентрацию экономической деятельности. При этом резко возросли диспропорции в уровне развития регионов внутри государств.

Как правило, в них выделились один, реже несколько регионов – экономических лидеров. Во Франции – Парижский район, в Италии – Ломбардия с центром в Милане, в Испании – агломерации Мадрида и Барселоны, в Японии – районы Канто (Токио), Кинки (Осака, Киото) и Токай (Нагоя). В США, Ве-

ликобритании, Германии, Китае сформировались несколько почти равных по значению ведущих районов, резко выделяющихся по уровню экономического развития среди других территорий. Различия регионов-лидеров и аутсайдеров в уровне валового регионального продукта на душу населения, в объеме прямых иностранных инвестиций составляли от десятков до сотен процентов.

При этом публично-правовая интеграция государств в зоны свободной торговли и экономические союзы вовсе не снимала проблемы отсталых регионов. Те из них, что не смогли использовать преимущества демонтажа барьеров на вхождение в глобальный рынок, не только не сократили своего отставания от регионов – экономических лидеров, но даже увеличили его. В частности, невзирая на огромные средства, направляемые Европейским Союзом на развитие Юга Италии, не удалось сократить отставание данного региона от северных районов страны. Присоединение к ЕС Великобритании и Греции также не привело к автоматическому решению региональных проблем этих стран.

Характерным примером влияния интеграции в глобальный рынок на территориально-экономическую организацию страны в государствах с переходной экономикой стала Венгрия. Страна в 1990-е годы пережила процесс стремительной интеграции в глобальный рынок. Выразилось это в первую очередь в резком росте влияния транснациональных корпораций на экономику страны. Удельный вес компаний, находящихся в иностранной собственности (преимущественной или полной), в общем количестве фирм к концу десятилетия (в 1999 году) составил около 9,8 процента, в то время как их доля в валовой добавленной стоимости приходилось 52,4 процента, экспорте – 82, инвестициях – 88,2 процента. При этом оказалось, что большая часть инвестиций сконцентрировалось в нескольких регионах Венгрии, что создало новую территориальную модель экономики. Большинство зарубежных компаний развернули высокотехнологичные производства в западных районах страны. Различия в показателях ВРП на душу населения в наиболее развитом и наиболее бедном регионе, выросли с 304,4 процента в 1994 году до 355,5 процента в 1998 году.

Таким образом, мировая «региональная революция», начавшаяся в индустриально-развитых странах в 70–80-х годах XX в., выражается в кризисе традиционных промышленных регионов и появлении новых регионов – экономических лидеров, сосредоточивших у себя основные рычаги управления глобальным рынком и предприятия новой экономики.

В современном мире в лучшем положении находится не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, наиболее квалифицированные кадры, кто придумывает и распространяет технологии. «Для территории способность влиять на глобальные обмены конвертируется в стоимость активов, к которой добавляется своеобразная региональная рента: возможность более эффективно и диверсифицировано распорядиться финансами, получить большую плату за рабочую силу, обеспечить большую ликвидность недвижимого имущества» и пр. Это выражается в направленности

перемещения в пространстве экономической активности, когда одни регионы сознательно выносят за пределы своей территории определенные виды хозяйственной деятельности, передавая их на аутсорсинг другим территориям.

Например, Москва реализует специальную программу по выводу со своей территории части существующих промышленных мощностей. Все это компенсируется ростом торговли, коммуникационного бизнеса, сосредоточением у себя финансовых ресурсов. Таким образом, направленность аутсорсинга показывает, что в геоэкономическом пространстве есть своя иерархия. Регионы-производители технологий доминируют над регионами-производителями товаров. Торговые регионы доминируют над промышленными. Главными являются регионы – финансовые центры, сосредотачивающие у себя функцию управления глобальными обменами и оценки циркулирующих в них ценностей.

Следует отметить, что те из регионов, которые в силу разного рода причин не смогли интегрироваться в систему глобальных обменов, стремительно теряют свой главный актив – людей, вымываемых миграционными процессами в те районы, где рабочая сила оценивается выше.

Чтобы завоевать более конкурентоспособные позиции в глобальном мире, Республике Беларусь необходима новая промышленная и общеэкономическая политика. Промышленность страны, ее хозяйство в существующих условиях лучше собирать из производственно-территориальных блоков, экономической активности, демонстрируемой на территории и привлекающей к себе новые фирмы, технологии, финансы и т.п. Следовательно, отраслевая логика промышленной политики должна быть если не заменена, то, по крайней мере, скорректирована территориальной или пространственной.

В условиях глобализации для стран оказывается чрезвычайно важно иметь не только конкурентоспособные технологии и фирмы, но, главное, регионы, способные принять эти технологии и фирмы. Более того, компании, вынесшие свои процессинговые центры и сбытовые подразделения на соответствующую территорию находят, как правило, на заведомо более высокой стадии своего технологического и корпоративного развития. Поэтому они демонстрируют более высокий, чем резиденты, уровень своей организации и культуры производства. В целом это ведет к общему развитию (усложнению) производственно-технологической организации региона – реципиента подобных «фирм». Это чрезвычайно важно, поскольку вход на «рынок» международных монополий возможен только через предварительное развитие внутреннего рынка, на котором с помощью государства сформировались и функционируют свои структуры, эквивалентные по мощностям зарубежным.

Такими структурами могут стать *территориально-производственные комплексы в форме диверсифицированных финансово-промышленных групп (ФПГ)*. Это самодостаточные, универсальные многоотраслевые экономические комплексы, организационная структура которых включает финансовые институты (банки, страховые и трастовые компании), торговые фирмы, а также набор про-

изводственных предприятий, составляющих широкий спектр отраслей народного хозяйства.

В экономической литературе отличительными чертами описываемых структур признаются: 1) развитие системы взаимных поставок внутри группы, основанной на доверительных принципах и обеспечивающей экономию транзакционных издержек; 2) налаживание общей сбытовой сети на основе вертикальных связей «производитель-дистрибьютор»; 3) широкий и интенсивный обмен финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами в рамках общей системы деловых отношений (помощь отдельным предприятиям, испытывающим финансовые затруднения, ротация управленческих кадров и т.п.); 4) привлечение крупных заемных средств с использованием в необходимых случаях солидарного залога предприятий группы; 5) устойчивость финансового положения банка группы, проведение им политики долгосрочного инвестирования (хотя инвестиции этого банка не обязательно преобладают в инвестиционных ресурсах группы); 6) следование приоритетам высокой жизнеспособности и стабильности в долгосрочном плане, готовность к снижению рисков функционирования за счет определенного снижения уровня рентабельности группирующихся предприятий и др.

Территориально-производственные комплексы имеют обычно многоуровневую иерархическую структуру в форме пирамиды, вбирающей в себя множество фирм из важнейших отраслей и подотраслей промышленного производства. Такая диверсификация помогает объединению сохранять контроль над ключевыми производствами, одновременно пресекая монополистические тенденции конкурентов.

Подобная ситуация наблюдается в экономике Японии. Вместе с тем, каждое из шести крупнейших финансово-промышленных объединений имеет свои особенности. Например, «Мицубиси» контролирует преимущественно тяжелую индустрию, военное производство и строительство атомно-энергетических объектов, а также разработку сырьевых и энергетических ресурсов. Поскольку деятельность этой группы осуществляется в стратегически важных секторах экономики, то ее отличают тесные связи с государственным аппаратом. «Сумитомо» имеет связи с отраслями, производящими промышленные материалы (медь, цемент, алюминий, стекло и т.п.), а также включает корпорации электротехнической и электронной, химической и нефтехимической промышленности. Отраслевая структура «Мицуи» характеризуется большой долей в ней химической промышленности, производства синтетических волокон, угольной промышленности и других традиционных производств.

Следует отметить, что вышеописанная организационная структура промышленности приводит к закреплению четкой олигополюсной системы на рынке конечных продуктов. Внутри территориально-производственного комплекса действует принцип не конкуренции, а целенаправленно организуемой внутренней специализации (т.е. сферы деятельности фирм не должны пересекаться). В отношении поставщик-потребитель внутри интегрированного комплекса утверждается взаимная монополия, а следовательно, экономическая среда все-

го объединения оказывается нерыночной. Тем не менее, как показывает мировая практика, интенсивная конкуренция участников олигополии обеспечивает устойчивый процесс развития в соответствующей отрасли.

Еще одним из краеугольных камней экономического успеха является широкое использование привлеченных средств. Поэтому крупный банк – обязательный член объединения. В комплексе с ним и под его контролем работают *страховые и инвестиционные компании*; все они для предприятий интегрированного комплекса являются «своими» и образуют его финансовую основу.

Благодаря участию кредитно-финансовых институтов, достигаются стратегические выгоды, связанные, в первую очередь, с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала интегрированного комплекса.

К компетенции банка может относиться не только предоставление займов, но также: 1) переговоры и финансирование слияний и поглощений; 2) оказание помощи в поисках партнеров клиентам банка; 3) оказание различных консультационных и деловых услуг (заключение международных сделок и т.д.); 4) обеспечение кредитов клиенту со стороны аффилированных продавцов и дистрибьютеров.

В нормальных условиях деятельности интегрированного комплекса главный банк не прибегает к вмешательству в его дела. Но если объединение начинает испытывать трудности, главный банк накладывает ограничения на рискованные операции, ведущие к задержке долговых выплат, советует ликвидировать убыточные активы и т.д.

Другим обязательным членом описываемой структуры является *универсальная торговая фирма*. Она призвана выполнять функции универсального «сбытовика» и «снабженца», более того – своеобразного «департамента внешних связей» при освоении новых сфер деятельности.

Одним из основных факторов, обуславливающих целесообразность создания финансово-промышленной группы, является потенциальная возможность возникновения *синергического* (или интеграционного) *эффекта*, при котором отдача от централизации, концентрации и совместного использования капиталов больше, чем при их автономном использовании. Иначе говоря, суммарная выгода от деятельности группы в целом будет превышать выгоду, которую могли бы иметь предприятия участники ФПГ до их объединения.

Данный эффект формируют следующие составляющие: активная инвестиционная деятельность, использование общих основных фондов, совместная оперативная деятельность (мобильное перераспределение ресурсов, использование новых финансовых схем и т.д.), расширение рынков сбыта, повышение технологической и финансовой устойчивости.

Одновременно, при грамотном управления финансовыми потоками, в рамках ФПГ складываются благоприятные условия для существенного снижения цены

конечного продукта и повышения конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и всей группы.

Это позволяет рассматривать ФПГ как инструмент финансовой организации производства, эффективного управления доходами, минимизирующий расходы и оптимизирующий инвестиционные процессы в масштабах всей группы.

Финансово-промышленные группы как экономические системы мезоэкономического уровня, включающие взаимодействующие между собой предприятия и банковские институты и образующие их естественную среду, способны в условиях становления рыночной экономики выполнить функции «социально-экономического тестирования» для создаваемых и внедряемых институциональных норм, а также функции проводника этих норм от предприятий к другим социально-экономическим структурам.

ФПГ обладают большим потенциалом в области восстановления разорванных производственно-хозяйственных связей, налаживания новых путей сотрудничества между предприятиями стран СНГ, повышения конкурентоспособности продукции и выхода на мировые рынки.

Проведенное исследование позволило сформулировать ряд предложений по обеспечению успешного развития финансово-промышленных групп.

*1. В сфере повышения инвестиционной активности и решения вопросов финансирования производственной деятельности ФПГ.*

1.1. Мероприятия макроэкономического уровня.

1.1.1. Увязать инвестиционную программу с концепцией инновационной деятельности. Следует особый упор сделать на формирование ФПГ в наукоемких отраслях, что возможно посредством активного использования таких рычагов воздействия, как государственные пакеты акций, льготные кредиты, налоговые льготы на внутри-организационный оборот продукции и списание задолженности.

1.1.2. До вступления экономики в фазу активного оживления государство должно активно влиять на производственную деятельность ФПГ посредством увеличения спроса на продукцию предприятий, стимулирования инвестиционных вложений, а также умелой протекционистской политикой как на внутреннем, так и внешнем рынках.

1.2. Следует повысить роль собственных источников для пополнения оборотных средств и финансирования инвестиционных программ предприятий-участников ФПГ.

*2. Совершенствование законодательной базы создания и функционирования ФПГ.*

2.1. Устранить запрет на одновременное участие одного банка в нескольких финансово-промышленных группах.

Из-за слабости белорусской банковской системы нельзя рассчитывать на то, что банки, по одиночке, смогут выступить самостоятельным инвестором или источником серьезных инвестиций в промышленность.

3.2. Привести в строгое соответствие принятые правовые акты о создании и развитии ФПГ с актами, регулирующими смежные правоотношения.

3.3. Разработать законодательное обеспечение особых процедур банкротства участников финансово-промышленной группы, учитывая их усложненный характер.

3.4. Доработать законодательство о целевых государственных программах с учетом особой роли ФПГ в их реализации.

3.5. Продолжить работу по дальнейшему совершенствованию международно-правового обеспечения создания и деятельности межгосударственных финансово-промышленных групп стран СНГ.

*4. Применение методов антимонопольного регулирования (прямых и косвенных) для ограничения экономического диктата ФПГ.*

4.1. Поддержка экспортной экспансии ФПГ и их интеграция в мирохозяйственные связи.

Продажа значительной части конечной продукции на мировом рынке существенно ослабляет эффект монополистического доминирования на внутреннем, расширяя возможности для роста эффективности производства. Особое внимание должно быть уделено реализации конкурентных преимуществ ФПГ, воплощенных в имеющихся высоких технологиях, приведению результатов от использования этих технологий в соответствие с требованиями мирового рынка к экономической эффективности, а также включению белорусских групп в систему ТНК, открывающему для них экспортные ниши на рынках, имеющих протекционистские барьеры.

Стимулирование внутриотраслевой конкуренции через расщепление монополистических структур в олигополистические, ядрами которых могли бы стать головные предприятия соответствующих отраслей.

На практике это означает формирование нескольких ФПГ, производящих однотипную продукцию, при жестком контроле за ценовыми соглашениями картельного характера. При включении в состав ФПГ поставщиков сырья, материалов и комплектующих общепромышленного применения, а также оптовых баз необходимо обеспечение доступа к ним со стороны конкурентов на внутреннем рынке.

Активная поддержка мелкого и среднего бизнеса через его подключение на основе субподряда к обслуживанию технологических цепочек ФПГ. Такой вариант промышленной организации в состоянии создать в белорусских условиях многоуровневую структуру отрасли с большей долей конкурирующих производителей и подстегнуть перелив материальных и трудовых ресурсов из сферы спекулятивных операций в сферу реального производства.