**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ**

**ДОКУМЕНТАЦИЯ**

**Краткий конспект лекций**

**дисциплины «Корпоративная интеграция в мировой экономике»**

**ТЕМА 1. КОРПОРАТИВНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СИСТЕМЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**1. Сущность экономической интеграции в условиях глобализации экономики**

**2. История развития и сущность интегрированных корпоративных структур**

Происхождение корпорации как особой формы организации является предметом многочисленных споров. Например, семья может рассматриваться как разновидность корпорации, так как она обладает всеми характерными чертами последней. К корпорациям могут быть отнесены организации церкви, средневековые города, цеха, гильдии и т.д.

Наиболее детально в литературе описаны одни из самых древних корпораций - римские города-государства, которые являлись добровольным объединением свободных граждан, проживающих на территории одного города. Они сохраняли свои основные черты независимо от смены своих членов и правителей, имели общее имущество, брали на себя функции создания общественной инфраструктуры (дороги, акведуки) и таким образом были вовлечены во владение общественной собственностью.

После заката Римской империи в течение длительного времени описание деловых форм организации отсутствует. И только в ХII-ХШ вв., когда в Северной Италии и Южной Германии, а также в городах-государствах Балтийского побережья начал развиваться бизнес, а морские порты вновь стали центрами международной торговли, стали формироваться организации, которые впоследствии развились в партнерства.

Каждая из торговых экспедиций стала требовать больших капиталов, а их аккумуляция - новых видов организации бизнеса. Наиболее часто отношения между партнерами принимали форму организации, называвшейся «комменда» (commenda), - прообраз ограниченного партнерства. В комменде один из партнеров (tractator) брал на себя роль руководителя торговой экспедиции, но он, как правило, не имел необходимых средств. Второй партнер (commendator) снабжал экспедицию требуемым капиталом. Структура комменды усложнялась, увеличивалось количество партнеров, а также срок жизни самой комменды.

Военные походы также требовали финансирования, и в гораздо более крупных размерах. В итальянских городах-государствах на основе опыта комменд стали формироваться более крупные партнерства - «маоне» (mаоnе) - объединения инвесторов, которые имели права на определенную долю добычи, полученной в ходе военной экспедиции. В дальнейшем эта форма аккумуляции капитала была распространена на невоенные области, в частности для решения государственных задач. Появились так называемые «компере» (compere) - ассоциации инвесторов, предоставлявшие крупные займы городским властям.

Основными «локомотивами» прогресса стали города-государства, которые были достаточно нетипичными образованиями в феодальной Европе того времени. Как правило, они получали права и привилегии самоуправления, право сбора различных податей и выплат, например платы за торговые места. С точки зрения юридической формы, города стали самостоятельным действующим (юридическим) лицом.

Более сложные формы корпоративной организации появились лишь в XVIв., когда с появлением новых средств мореплавания Средиземное море перестало быть основным центром торговли. Ведущую роль стали играть крупные морские державы, такие как Испания, Португалия, Голландия, Англия. Центр международной торговли переместился на Средиземного моря в Атлантику. Промышленная революция вывела Англию на первые рубежи экономического развития. И в последующие годы, вплоть до конца XIX в., именно Англия становится центром развития организационных форм бизнеса.

Постепенно сформировались два типа компаний:

- регулируемые (regulated), представлявшие собой ассоциации предпринимателей, каждый из которых управлял своим собственным бизнесом и получал свою прибыль отдельно;

- со складочным капиталам (jointstock), в которых инвесторы избирали доверенных лиц, управлявших корпорацией. Именно этот тип компаний дал начало дальнейшему развитию корпораций в современном понимании [ ].

Одной из первых торговых компаний Англии, которую можно с полным правом считать корпорацией, стала Английская Ост-Индская компания (English East India Company), основанная в 1599г. и получившая одобрение ее устава королевой в 1600г. Первоначально капитал был собран для одной экспедиции, затем капиталы были объединены на 4 экспедиции, потом - на 7 (1617г.). К 1657г. капитал компании стал постоянным, дивиденды инвесторам выплачивались регулярно.

К этому времени в Англии уже сложились условия для торговли паями акционерного капитала. К концу XVII в. акционерная форма организации капитала распространилась на другие формы бизнеса. Первоначально это коснулось главным образом отрасли инфраструктуры - строительство речных сооружений, дорог, мостов и т. п.

Большое количество компаний с ненадежными ценными бумагами заставило английских законодателей принять специальный закон, согласно которому признавались только те компании, уставы которых утверждены Короной или созданы по отдельным решениям Парламента. Этот закон просуществовал до 1825г., когда был отменен под давлением новых условий, порожденных промышленной революцией.

Развитие машинного производства привело к резкому росту потребности в капиталах, и акционерная форма стала необходимостью. Параллельно развивались банки. В 1844г. был принят закон, согласно которому для создания корпорации более не требовалось решения парламента. В 1855г. был принят закон об ограниченной ответственности инвесторов. К1862г. сложилась практика, по которой корпорацию могла создать любая группа лиц путем регистрации устава в правительственных органах. С этого момента появился термин «Limited» или Ltd в названиях английских корпораций.

Американское корпоративное законодательство формировалось главным образом по влиянием английского. До войны за независимость все 13 колоний, образовавших Соединенные Штаты, существовали как независимые, малосвязанные между собой территории. Развитие бизнеса в США проходило достаточно медленно в силу аграрного характера экономики этой страны в XVII-XVIII вв. Корпорации, которые были образованы в колониальные времена, в основном решали задачи создания общественной инфраструктуры, управления религиозными организациями, университетами и т. п.

Первоначально законодатели штатов не проявляли особого интереса к этой форме организации хозяйственной деятельности, и активность создания корпораций была весьма низкой. До объявления независимости в США существовало всего 6 бизнес-корпораций. Однако уже к 1800г. насчитывалось 219 корпораций по эксплуатации платных дорог, мостов и каналов, 36 - в области эксплуатации доков, водоснабжения и пожарной охраны, 67 банков и страховых компаний.

По мере роста потребностей бизнеса именно в корпоративной форме, отдельные штаты стали принимать собственные корпоративные законодательства: Массачусетс - в 1799г., Нью-Йорк - в 1811г. Нью-Йорк стал первым штатом, в котором было законодательно закреплено право создавать промышленные корпорации (при этом закон ограничивал срок жизни корпорации 20 годами, а совокупный капитал - 100 000 долл.). К 1875г. уже практически все штаты имели корпоративные законодательства.

К концу XIX в. корпорации набрали достаточную экономическую мощь. В полной мере преимущества корпоративной формы управления впервые были продемонстрированы на примере строительства железных дорог. Большая потребность железнодорожных компаний в капиталах стала важным фактором развития рынка ценных бумаг, бирж, брокерских компаний и т. п. В данной отрасли более действенным оказался процесс комбинирования (combination) компаний, и особенно образование трестов (trusts). При этом несколько компаний, действовавших в одной отрасли, передавали все свои акции тресту в обмен на сертификаты последнего. Этот процесс активно шел вплоть до конца XIX в., когда был принят первый антитрестовский Закон Шермана.

Другой распространенной формой комбинирования стало образование холдингов (holding). При этом центральная компания устанавливала контроль через приобретение контрольных пакетов своих подразделений (дочерних фирм). Эта форма была наиболее распространена в отраслях общественной инфраструктуры. В 1888г. Нью-Джерси принял специальный закон, установивший легальность холдингов, что позволило привлечь крупные корпорации в этот штат. Вскоре за ним последовал и штат Делавэр.

Фундаментальные изменения в развитии корпоративной формы организации бизнеса произошли в середине XX в. Законодательные собрания штатов получили и до сих пор сохраняют возможность дополнять хартии корпорации и даже отзывать их. Даже по тем вопросам, которые относятся к компетенции федеральных властей, штаты имеют право принимать законодательные акты в развитие федеральных, но таким образом, чтобы они не противоречили федеральным законам.

**ТЕМА 2. ФОРМЫ И СПОСОБЫ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

**1. Классификация интегрированных корпоративных структур**

**2. Особенности отдельных видов интегрированных корпоративных структур**

Современный этап развития институциональной структуры мировой и национальных экономических систем характеризуется постоянным усилением интеграционных тенденций субъектов хозяйствования. В Республике Беларусь основным звеном управления экономикой сегодня также становятся интегрированные корпоративные структуры. Начиная с 2009 г. в стране было зарегистрировано более 50 холдингов, среди которых такие известные бренды, как «Горизонт», «Белорусская металлургическая компания», «Белорусские обои» и др., что объясняется стремлением все большего количества компаний получить экономические преимущества, характерные для крупного бизнеса (в сферах производства и реализации товаров, инвестирования, кредитования, налогообложения и др.). Однако глубокое концептуальное осмысление преимуществ и проблем корпоративной интеграции в национальной научной литературе практически отсутствует.

Анализ зарубежной литературы по проблемам корпоративной интеграции показывает, что концептуальные исследования зарубежных ученых в этой области разноплановы и имеют длительную историю. Если в основу классификации положить цель интеграции, то, по нашему мнению, теории корпоративной интеграции можно разделить на несколько основных групп:

• экономическая эффективность производства (JI. МакКензи, Ж. Тироль);

• минимизация трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон);

• снижение экономических рисков (О. Харт, Дж. Эрроу);

• экономия от масштаба деятельности (Р. Блейер, М. Бредли, А. Десаи и Е.-Х. Ким, Д. Казерман);

• расширение рыночной власти (Дж. Ливсей, М. Портер);

• снижение конкуренции (Д. Росс, Ф. Шерер);

• разрешение конфликтов между акционерами и менеджерами (М. Дженсен и У. Меклинг);

• стремление реализовать преимущества крупного капитала (Р. Ролл).

Французские ученые Н. Актас, Э. Бодт, Г.-А. Тесолин поставили группирование теоретических подходов к корпоративной интеграции в зависимость от оценки влияния интеграции на стоимость предприятия.

К первой группе отнесли теории, рассматривающие интеграцию как способ повышения стоимости (А.-А. Алчиан и Г. Деметц, М. Брэдли, А. Десаи и Е.-Х. Ким, Р. Коуз, О. Уильямсон); ко второй — теории, авторы которых трактуют корпоративную интеграцию как решения, разрушающие стоимость активов фирмы (М. Дженсен и У. Меклинг, А. Шляйфер и Р. Вишни); к третьей — теории, основанные на тезисе о том, что слияния и поглощения могут не оказывать никакого воздействия на стоимость предприятия (Р. Ролл).

Проведенное обобщение показало, что неоклассическая теория связывает экономическую интеграцию с преодолением монополизма отдельных звеньев технологических цепочек, делая основной акцент на экономической эффективности производства. Институциональная экономическая теория принимает в расчет не только производственно-технологические факторы, но и прочие обстоятельства, связанные с осуществлением различных форм экономического взаимодействия компаний. Однако выводы неоклассического и институционального подходов о том, в каких отраслях и на каких рынках стимулы к интеграции предприятий наиболее существенны, в значительной мере совпадают.

Считаем важнейшей научной задачей глубокое изучение, осмысление и развитие теорий корпоративной интеграции с учетом особенностей национальной модели корпорирования.

Приступая к анализу сущности слияний и поглощений, прежде всего необходимо отметить разночтение этих понятий в зарубежной теории и практике и в национальном законодательстве*.* В соответствии с общепринятыми за рубежом подходами под слиянием подразумевается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших предприятий.

В том числе под слиянием понимается и объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность. В белорусском же законодательстве (равно как и в российском) этот случай выделяется в самостоятельное действо и называется «присоединением». Так, в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации (статьи 57, 58 Гражданского кодекса Российской Федерации), ст. 15 Закона РФ «Об акционерных обществах» и ст. 51 Закона РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», различают пять видов реорганизации субъектов хозяйствования: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. Аналогичный подход использует и белорусский законодатель.

В экономической литературе и практике широко представлена интерпретация понятий слияния и поглощения компаний и классификация таких сделок. Мы систематизировали наиболее известные в специальной литературе подходы к определению понятий слияние и поглощение и сущности сделки по M&A (таблица 1).

Таблица 1. Основные подходы к определению понятия M&A

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Сущность сделки по M&A |
| Большой экономический словарь | Реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актомВзятие под свой контроль одной компанией другой компании. Управление без приобретения абсолютного права собственности на нееСлияние- реорганизаций компанийПоглощение- установление контроля над компанией |
| Business English Dictionary | Слияние (Merger)- операция, в результате которой объединяются две или более компаний.Полное слияние (full merger)- образование единой компанииTakeover- приобретение контроля над целевой компанией пктем покупки более 50% ее акцийAcguisition- операция, в результате которой одна компания покупает другую или ее частьПолное слияние- реорганизация компаний.Поглощение- установление контроля над целевой компанией. |
| Р. Брейли, С. Майерс | Слияния и поглощения происходят, когда две фирмы объединяются в одну. Организационные формы сделки слияния:1) объединение компаний;2) покупка акций (эффективное большинство акций - право контроля);3) покупка некоторых или всех активов (деньги выплачиваются самой компании как хозяйственной единице, а не отдельным акционерам)Получение контроля |
| А. Дамодаран | Слияние - разновидность приобретения. Механизм: целевая компания становится частью приобретающей компании. Санкция акционеров требуется со стороны обеих компаний.Объединение - еще одна разновидность приобретений. Механизм: объединение целевой и приобретающей компаний с целью образования новой компании. Санкция акционеров требуется со стороны акционеров обеих компанийИспользуется термин «приобретение».Механизмы:1) тендерное предложение о покупке акций (или враждебное поглощение). Поглощаемая фирма будет существовать до тех пор, пока остаются держатели акций, отказывающиеся от тендера. В большинстве случаев эта форма поглощения заканчивается слиянием;2) покупка активов. Целевая компания остается в качестве компании-оболочкиПриобретения обеспечивают компаниям более короткий путь к достижению стратегических целей |
| С. Гвардин, И. Чекун | Непосредственно слияния - появление новой компании, которая берет под свой контроль и управление все активы и обязательства компаний - участниц. Присоединение - доминирующая компания присоединяет к себе компанию-цель, в результате чего целевая компания утрачивает самостоятельность и прекращает существование.Поглощение: одна компания приобретает контроль над другой компанией, чаще всего посредством покупки акций компании-цели. Также выделяют: покупку компаний (Purchase),выкуп акций заемными средствами (LBO, МВО),враждебные поглощения (Takeover),рекапитализацию, изменение структуры собственности, «обратное слияние» (создание публичной компании без IPO).Стратегия, ориентированная на динамичное поступательное развитие, обеспечивающее доминирующее положение в отрасли и участие в основных доходах. Механизм - получение контроля над компанией |
| Ю. Иванов Ю |  К сделкам М&А относятся:1) слияние или присоединение предприятий аналогичного или иного профиля;2) покупка отделения, филиала филиальной сети, сбытовой сети;3)покупка пакета акций, вплоть до контрольного.Механизмы приобретения:1) приобретаемое предприятие полностью поглощается приобретающим;2) приобретаемое предприятие становится дочерним, не включается в организационную структуру приобретающего предприятияМ&А – форма трансформации компании (вид трансформации – соединение) |
| Ю. Игнатишин | Слияние фирм – процесс реорганизации, в результате которого на базе объединяющихся компаний образуется новая. Слияние активов осуществляется на базе вновь организуемой компании с передачей собственникам компаний-участниц в качестве вклада в уставный капитал прав контроля над своими компаниями и сохранением деятельности и организационно-правовой формы последнихПод «приобретением» понимается процесс приобретения прав корпоративного контроля в одностороннем порядке и в рамках существующих организационно-правовых форм. Частичное приобретение характеризуется принятием прав на участие в уставном капитале, частичного контроля через участие в составе совета директоров. Число участников в результате процесса не меняется. Отличительная особенность- непостоянство степени корпоративного контроля |
| Д.Ендовицкий, В. Соболева | Слияние – это сделка, в результате которой происходит объединение двух и более компаний в одну, сопровождающееся конвертацией акций сливающихся компаний и сохранением состава собственниковПоглощение - сделка, при которой в результате покупки контрольного пакета акций происходит переход прав собственности на компанию, чаще всего сопровождающийся заменой менеджмента купленной компании и изменением ее финансовой и производственной политикиПокупка- частный случай поглощения |

В качестве синонима термина «присоединение» в зарубежном законодательстве используется термин «поглощение». Поглощение - это форма централизации капитала при которой происходит переход прав собственности на фирму, чаше всего сопровождающийся заменой менеджмента купленной фирмы и изменением ее финансовой и производственной политики. Поглощение определяется также как приобретение поглощающей фирмой контрольного пакета поглощаемой. Поскольку при этом фирмы продолжают оставаться формально самостоятельными юридическими лицами, слияния их организационных структур не происходит. Поглощение компании можно определить и как взятие одной компанией под свой контроль другой компании, управление ею с приобретением (в том числе через биржу ) абсолютного или частичного права собственности на нее.

**ТЕМА 3. Мотивы корпоративной интеграции в мировой экономике**

Одним из основных направлений анализа интеграционных процессов является лежащая в их основе мотивация, то есть причины, побуждающие участников рынка к осуществлению интеграции. Выявление мотивов интеграции очень важно, именно они отражают причины, по которым две или несколько компаний, объединившись, стоят дороже, чем по отдельности. А рост капитализированной стоимости объединенной компании является целью большинства слияний и поглощений. Чтобы понять причины слияний/поглощений в западной экономике следует отметить, что стремление к расширению масштабов операций является неотъемлемой чертой любого бизнеса. Однако чтобы такое расширение происходило путем слияния/поглощения необходимо, чтобы этот способ был более дешевым по сравнению с возможными альтернативами, например с расширением объема продаж путем рекламной компании.

Основой для слияний стало сочетание нескольких факторов. С одной стороны, например, беспрецедентный рост фондового рынка в США позволяет американским фирмам достаточно легко получить денежные средства, через дополнительное размещение своих акций (если сделка слияния/поглощения оплачивается наличными) или договориться с акционерами другой фирмы о приемлемом коэффициенте обмена, если сделка происходит путем обмена акций одной фирмы на акции другой. С другой стороны, мировой финансовый кризис поставил многие фирмы (не только азиатские и латиноамериканские, но и американские и европейские, которые были тесно связаны с emerging markets) в тяжелое положение и их акционеры и менеджеры не прочь присоединиться к более успешному конкуренту, чтобы избежать возможного банкротства.

В Европе также действуют две тенденции. С одной стороны, единый европейский рынок дает возможность использовать эффект масштаба, что дает дополнительный мощный импульс к укрупнению фирм. С другой стороны, по мере становления единого экономического пространства чувствуется усиление конкуренции, что вынуждает многие европейские конгломераты отказываться от непрофильного бизнеса, чтобы сосредоточиться на основном. И на все это накладывается приток денег от институциональных инвесторов, прежде всего американских.

Мотивационная база, т.е. совокупность различных типов мотивационных факторов, оказывающих воздействие на принятие решения о совершении сделки слияния-поглощения, выглядит следующим образом:

Главные причины, мотивирующие компании к слияниям и поглощениям, можно подразделить на основе определения направлений текущей деятельности и перспектив дальнейшего развития на следующие группы:

операционные (мотивы, относящиеся к текущей, операционной деятельности предприятия (производство, реализация));

финансовые (формирование финансовых ресурсов компании, источников финансирования, расчетов по обязательствам);

инвестиционные (мотивы, связанные с инвестиционной деятельостью);

стратегические мотивы (такие направления, как повышение эффективности управления, исследование рынков, взаимоотношения с партнерами/конкурентами и др.).

Данные группы и входящие в них частные мотивы являются связанными между собой элементами, так как процессы слияний и поглощений нередко обуславливаются целым рядом пересекающихся мотивов.

Кратко рассмотрим важнейшие из составляющих мотивационной базы интеграции:

1.Экономия на масштабе деятельности: она достигается тогда, когда средняя величина издержек на единицу продукции снижается по мере увеличения объема производства продукции. Один из источников такой экономии заключается в распределении постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции.

2.Диверсификация: снижает общую рискованность операций и гарантирует определенный стабильный объем поступлений. Это само по себе является стимулом для слияний компаний, специализирующихся в разных областях.

3.Давление на конкурента: более крупная организация обладает большим рыночным влиянием (market power), что позволит ей усилить свое положение по сравнению с конкурентами.

4.Эффективность бизнес-процессов и уровня управления: распространение качественного менеджмента на поглощаемую компанию и привнесение более совершенных технологий управления.

5.Экономия на налоговых платежах: компания, несущая высокую налоговую нагрузку, может приобрести компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использованы для созданной корпорации в целом.

6.Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения: зачастую проще купить действующее предприятие, чем строить новое. Это целесообразно тогда, когда рыночная оценка имущественного комплекса целевой компании значительно меньше стоимости замены ее активов.

7.Мотив монополии: слияние дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию: цены из-за конкуренции могут быть снижены настолько, что каждый из производителей получает минимальную прибыль, но антимонопольное законодательство ограничивает слияния с явными намерениями повысить цены. Иногда конкуренты могут быть приобретены и затем закрыты, потому что выгоднее выкупить их и устранить ценовую конкуренцию, чем опустить цены ниже средних переменных издержек, заставляя всех производителей нести существенные потери.

Естественно, что, совершая сделку слияния-поглощения, компания преследует извлечение определенной выгоды, выраженной в увеличении потока капитала. Основная теория, объясняющая причины такого увеличения, заключается в возникновении синергетического эффекта в результате осуществления интеграции и последующей совместной деятельности.

Основным принципом, лежащим в основе теории, является синергия (от греч. synergeia - сотрудничество, содружество) - это совместная деятельность двух или более объектов, в результате которой создается эффект/результат от их взаимодействия в дополнение к результатам, получаемым каждым по отдельности; применительно к процессам слияний и поглощений компаний эффект синергии представляет собой взаимодополняющее действие активов двух ли нескольких сторон, совокупный эффект которого превышает сумму эффектов отдельных действий этих сторон. В рамках классической синергетической теории интеграция порождает синергию в виде возрастающей (дополнительной) рыночной стоимости (капитализации) интегрированного субъекта производства, хозяйствования, собственности. В результате стоимость интегрированного участника АВ больше чем Стоимость А + Стоимость В, или 1+1 > 2 или 2-+2=5.

 Это происходит за счет использования интегрированным участником широкого спектра преимуществ, возникающих в результате интеграции (обмен опыта и технологий, снижение расходов и т.п.). Именно в целях обеспечения такого эффекта и сохранения своего бизнеса некоторые всемирно известные компании США в условиях разразившегося финансового кризиса прибегают к слияниям, объединениям и реорганизации.

Синергический эффект - явление очень редкое, обнаружить возможность его возникновения:

-большая удача;

-сигнал к немедленным действиям по совершению сделки.

Для того чтобы слияние или поглощение прошло успешно, необходимо:

-правильно выбрать организационную форму сделки;

-обеспечить четкое соответствие сделки антимонопольному законодательству;

-иметь достаточно финансовых ресурсов для объединения;

-в случае слияния быстро и мирно решить вопрос «кто главный»;

-максимально быстро включить в процесс слияния не только высший, но и средний управленческий персонал.

Слияния могут повысить эффективность объединившихся компаний, но они же могут и ухудшить результаты текущей производственной деятельности, усилить бремя бюрократии. Чаще всего очень сложно заранее оценить, насколько велики могут быть изменения, вызванные слиянием или поглощением. По данным Mergers & Asquisitions Journal, 61% всех слияний и поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. А исследование 300 слияний, проведенное Price Waterhouse, показало, что 57% компаний, образовавшихся в результате слияния и поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться на самостоятельные корпоративные единицы.

Экспертами обычно указываются три причины неудачи слияний и поглощений:

1.Неверная оценка поглощающей компанией привлекательности рынка или конкурентной позиции поглощаемой компании;

2.Недооценка размера инвестиций, необходимых для осуществления сделки по слиянию или поглощению компании;

3.Ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по слиянию.

Очень часто недооцениваются необходимые инвестиции для осуществления сделки по слиянию или поглощению. Ошибки в оценке стоимости будущей сделки могут быть очень внушительными. Например, при поглощении BMW Rover приблизительная стоимость последней составляла 800 млн. фунтов, а необходимые в последующие пять лет после слияния инвестиции - 3,5 млрд.

Таким образом, слияния-поглощения в современных условиях имеют очень важное значение:

-M&A - это инструмент реализации стратегических планов компании.

-отказ от эволюционного способа развития с использованием только внутренних возможностей и ресурсов, в пользу революционного процесса, коим является корпоративная интеграция, обусловлен необходимостью реагировать на изменяющуюся рыночную среду, опережать развитие конкурентов.

-приобретение конкурентных преимуществ в лице партнеров по интеграции, их ресурсов и возможностей в совокупности с потенциалом компании будет способствовать эффективной деятельности в сложившихся непростых условиях финансового кризиса.

 **ТЕМА 4. МИРОВАЯ ПРАКТИКА КОРПОРАТИВНОЙ**

**ИНТЕГРАЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ**

**1. Американская модель корпоративной интеграции**

**2. Германская (континентальная) модель корпоративной интеграции**

**3. Корпоративная модель стран Юго-Восточной Азии**

**4. Сравнительный анализ моделей корпоративной интеграции**

Американская модель корпоративной интеграции

Становление американских корпораций в их современном понимании начинается после второй мировой войны, а более активно они начали развиваться в 60-е годы.

Правовое поле корпорирования определяется законами отдельных штатов (например, Закон о предпринимательских корпорациях штата Нью-Йорк 1963г., Общий закон о корпорациях штата Делавэр 1967г. и др.). Законы нередко устанавливают отличающиеся друг от друга предписания по одинаковым вопросам. Отчасти это можно объяснить соперничеством штатов в создании максимально благоприятных условий для создания корпораций, так как это приносит штату немалые доходы от сборов за их регистрацию. Лидирует в этом вопросе небольшой штат Делавэр, где действует минимальное число запретительных норм, а реальный контроль со стороны государственных органов сведен к минимуму.

Все корпорации США можно разделить на два основных типа. К первому относятся корпорации, где консолидирующим ядром выступает банковский холдинг – «Чейз», «Морган», «Мелон», «Лаймен Голдмен» и др. В большинстве случаев эти корпорации имеют похожие истории создания и развития, совпадающие организационные структуры. Так, промышленная составляющая корпорации «Чейз» - это 21 нефинансовая компания, в том числе 5 транспортных (включая 3 авиакомпании и 2 железные дороги), 2 авиастроительные компании, 2 химические компании, 2 компании розничной торговли. Каждая из них входит в сотню крупнейших компаний США. Все они контролируются банком «Чейз Манхэттен Корп.», ведущим банком США, располагающим активами в 300 млрд. долл. К финансовой составляющей группы «Чейз» относятся также две компании по страхованию жизни: «Метрополитан Лайф Иншуранс Ко.» и «Эквитэйбл Лайф».

Второй тип корпораций имеет в основе своей производственно-технологический комплекс, однако входящие в корпорацию компании владеют банками и финансовыми компаниями - крупными самостоятельными учреждениями с финансовыми интересами, выходящими далеко за пределы собственной группы.

К такому типу можно отнести «Дженерал Моторс», «Дюпон», «Дженерал Электрик», «Форд Моторс». В группе «Дженерал Моторс», например, основой является крупнейший в мире автомобилестроительный концерн с общей численностью занятых более 100 тыс. человек. Головная компания группы выступает в качестве материнской по отношению к тысячам других фирм группы, осуществляя мониторинг их производственной и финансовой деятельности. В составе группы имеется собственная финансовая компания «Дженерал Моторс Эссентанс», являющаяся крупнейшим в США кредитором. «Дженерал Моторс» занимается коммерческим лизингом промышленного оборудования («Дженерал Моторс Лизинг»), владеет сберегательными и кредитными компаниями по всей территории США, финансирует процессы слияния и поглощения компаний.

Можно выделить некоторые общие черты, характерные для всех корпораций США.

Основной особенностью американской модели корпоративной интеграции является то, что только акционеры корпорации имеют право влиять на принятие стратегических решений и политику организации. Менеджеры выступают как агенты акционеров, которым делегируются ограниченные права по оперативному управлению корпорацией.

Другая особенность американской модели – очень высокая раздробленность пакета акций корпорации: в большинстве крупных компаний количество акционеров исчисляется сотнями тысяч и миллионами, а самые крупные пакеты акций – единицами процентов. Это означает, что ни один из акционеров не имеет возможности контролировать действия менеджмента, контроль становится реальным только в результате коллективных усилий акционеров.

Важнейшим элементом американской корпорации является информационная открытость, высокий объем обязательной ежеквартальной и годовой отчетности, которая доступна не только правительственным ведомствам, акционерам и участникам рынка ценных бумаг, но и любому желающему.

Еще одно важнейшее отличие американской модели – прямой запрет для банков владеть акциями нефинансовых компаний. Закон Гласса – Стигала (1933г.) запрещает банкам иметь в своем распоряжении акционерный капитал прямо или косвенно (с помощью аффилированных инвестиционных банков), Закон о сделках с ценными бумагами (1956г.) запрещает банкам владеть более 5% голосующих акций любой сберегательной компании или каким-либо иным способом контролировать промышленное предприятие.

Основной орган в англо-американской модели корпоративного управления – совет директоров. Избираемый акционерами совет директоров защищает их интересы, контролируя назначение, процедуры голосования, финансовое состояние корпорации, использование капитала, а также обеспечивает законность деятельности и социальную ответственность корпорации. В США в советах директоров большинство составляют аутсайдеры – независимые директора, что, естественно, содействует усилению контроля за деятельностью менеджмента.

Американская модель отводит второстепенную роль государству, которое рассматривается как нежелательный элемент корпоративного строительства. По мнению американского общества, участие государства в бизнесе должно быть минимальным и ограничиваться лишь установлением «правил игры», одинаковых для всех участников рынка.

Сегодня в США действует более 3 млн. корпораций, составляющих 20% общего количества фирм страны. Они производят до 90% совокупного объема товаров и услуг. Имидж страны определяют около ста крупнейших многоотраслевых корпораций, на долю которых приходится 60% ВВП, 45% занятых в экономике, 60% инвестиций. Число отраслей, которые охвачены одной корпорацией, может доходить до пятидесяти. По сути, это диверсифицированные конгломераты, для которых характерна высокая степень взаимодействия и взаимопереплетения собственности и контроля, когда достаточно сложно точно определить границы отдельных групп и состав их участников.

 Германская (континентальная) модель корпоративной интеграции

Особое место в развитии корпоративного строительства современной Европы занимает Германия. Для решения таких амбициозных политических задач, как превращение в экономического лидера Европы, Германия необходимо было опереться на крупный международный капитал и государственные инвестиции. Германия оказалась одной из первых мировых держав, в которой проводилась скоординированная промышленная политика.

Благодаря такому подходу, в Европедоминирует модель, для которой характерно включение в корпорацию всех основных заинтересованных групп: акционеров, финансовых структур, организованных работников, государства. Все они воспринимаются как часть корпоративной структуры и имеют определенные права на управление. Социальное партнерство правительства, труда и капитала закрепилось исторически в законодательстве, регулирующем хозяйственную деятельность во многих европейских странах.

Вторая особенность данной модели - включение в состав корпорации организованных рабочих. Закон, принятый в ФРГ в 1976г., официально закрепляет роль рабочих в структуре корпоративного управления. Управляющий персоналом корпорации должен быть членом наблюдательного совета. Сами же члены наблюдательного совета избираются на представительных собраниях акционеров и трудового коллектива. Эти советы призваны прежде всего контролировать политику компании в отношении занятости и условий труда, но они могут влиять и на другие вопросы корпоративной жизни.

Еще одним существенным отличием континентальной модели от американской является то, что корпорация как институт неотъемлема от государства, с которым у нее существуют партнерские отношения, и которое часто владеет значительными пакетами акций и имеет своих представителей в правлениях всех крупных фирм. В свою очередь, государство стимулирует и поддерживает координацию между компаниями в пределах отдельных отраслей.

Фондовый рынок играет существенно меньшую роль, чем в странах, использующих американскую модель. Он меньше по своим размерам и менее ликвиден. Покупка и продажа акций сопряжены с относительно большими операционными затратами, а отсутствие постоянной информации о положении дел в корпорациях затрудняет принятие решений о проведении трансакций.

Лидерами в корпоративных структурах Германииявляются банки.Они принимают участие не только в финансировании инвестиционных проектов, но и в управлении входящими в группу предприятиями. Доминирующее влияние банков распространяется как на головную промышленную структуру (концерн, холдинг), так и на множество группируемых вокруг нее крупных и средних компаний. В тесной связке с банками работают например такие всемирно известные промышленные концерны, как «Bosh», «Siemens» (с «Дойчебанк»). Объединение банков и промышленных структур сопровождается мониторингом банками важных аспектов деятельности предприятий: финансового планирования, вопросов менеджмента, консалтинга по состоянию и прогнозированию рынков, информирования о новых технологиях и ноу-хау.

В Европе отсутствует деление банков на инвестиционные и коммерческие, что дает возможность одной компании обеспечивать весь спектр финансовых услуг. Последнее позволяет банкам собирать о своих клиентах информацию в значительно более полном объеме, чем это доступно рядовому акционеру. Таким образом, банки, имеющие возможность использовать внутреннюю информацию о положении дел в компаниях, получают неоспоримые преимущества в манипуляциях с акциями. Но в соответствии с традицией банки несут не только финансовую (как кредиторы), но и моральную ответственность перед обществом за эффективность компаний. Банки создают специальные фонды, активно участвуют в реструктуризации, предоставляют финансовые услуги и т. п.

Концерны в Германии действуют, как правило, в тех отраслях промышленности, где развито крупное и массовое производство, применяются высокие технологии - черная и сталелитейная индустрия, машино- и автомобилестроение, химическая и электротехническая промышленность. Деятельность концерна чаще всего распространяется на одну или несколько подотраслей экономики. Лишь немногие крупные концерны охватывают всю отрасль (как, например, «Сименс» - электротехническую промышленность, а концерн «Тиссен» - сталелитейную).

Корпоративная модель стран Юго-Восточной Азии

Вся деловая жизнь Японии пронизана идеями служения императору и государству. Государственная система поддержки бизнеса всегда отдавала предпочтение проектам, предлагаемым самураями, которые безраздельно были преданы стране. Поэтому первые крупные банки и промышленные корпорации Японии были государственными, а затем государство продало эти фирмы частному сектору. Крупные компании в ключевых секторах экономики рассматриваются в Японии как организации, которым государство дает возможность вести бизнес и получать прибыль, но которые связаны неотъемлемыми обязательствами с обществом и государством.

Промышленный сектор экономики Япониив настоящее время состоит фактически из шести сюданов, построенных по принципу горизонтальной интеграции, имеющих многоуровневую внутреннюю структуру и образованных по единым принципам. Они контролируют до 75% промышленных активов страны. Коммерческие и трастовые банки сюданов аккумулируют около 40% общего капитала всей банковской системы страны, а их страховые компании - до 60% всего страхового капитала. Довоенные предшественники сюданов назывались дзайбацу. Вплоть до 1945г. четыре крупнейших дзайбацу «Мицуи», «Мисубиси», «Суми-томо» и «Ясуда» доминировали в японской экономике. Это были корпорации, находившиеся в семейном владении.

Сюданы представляют собой универсальные многоотраслевые экономические комплексы, включающие в себя финансовые учреждения (банки, страховые и трастовые компании), торговые фирмы. Промышленную составляющую чаще всего представляют работающие во взаимозависимости друг с другом объединения всего спектра отраслей японской экономики. Каждое такое объединение включает в свой состав от 20 (группа «Сумитомо») до 50 (группа «Дай-Ити-Канге») равноправных членов - головных фирм крупнейших промышленных образований.

Так, группа «Мицубиси» имеет в своем составе корпорации практически всех отраслей, занимает ведущие позиции в производстве оборудования и строительстве атомно-энергетического комплекса, аэрокосмической промышленности, военной техники, электромашиностроения. Основными сферами деятельности группы «Мицуи» являются химическая промышленность, производство синтетических волокон, угледобыча, автомобилестроение и электронное машиностроение. Группа «Сумитомо» включает корпорации цветной металлургии, химической, нефтехимической, электронной и электротехнической промышленности. В группах «Фуе», «Дай-Ити Канге» и «Санва» высока доля фирм, действующих в высокотехнологичных наукоемких производствах.

Характерно, что японские сюданы не имеют статуса юридического лица и их деятельностью управляют координационные центры. Внутригрупповые отношения между корпорациями и кредитно-финансовыми учреждениями строятся на взаимном владении акциями, преимущественном финансировании корпораций - членов сюданов, перекрестных поставках и товарообмене, на сотрудничестве и неформальных связях.

Важнейшим составным элементом сюдана является универсальная торговая фирма, с помощью которой реализуется более половины экспортно-импортных операций страны. Кроме этого, торговая фирма выполняет важнейшую координационную роль в сфере снабжения промышленных компаний группы, сбыта готовой продукции как внутри страны, так и за рубежом. Не случайно, например, клуб президентов группы «Мицубиси» возглавляется председателем директоров торговой фирмы этой группы.

Промышленные объединения и входящие в их состав предприятия и компании в большинстве случаев выстроены по принципу вертикальной интеграции (получившему название кэйрэцу). Каждая головная фирма в объединении является материнской по отношению к находящимся под ее контролем фирмам, которые образуют своего рода верхний ярус вертикальной интеграции. Всего таких ярусов может насчитываться до четырех. Размеры акционерного капитала в дочерних компаниях сильно варьируются - от 10 до 50%. Между компаниями, принадлежащими различным отраслям промышленности, поддерживается тесная связь посредством взаимного владения акциями друг друга, участия представителей компаний.

Компании - члены кэйрэцу редко владеют контрольным пакетом акций компании, входящей в состав кэйрэцу. Акции акционерных компаний - членов кэйрэцу не поступают в свободную продажу, между ними возможен лишь обмен акциями. Таким образом, акции оказываются не инструментом мобилизации капитала, а «политическим» инструментом, средством обеспечения контроля за деятельностью других компаний - членов кэйрэцу. В том случае, если более половины акций компаний задействовано в таком обмене, сторонний покупатель не может приобрести контрольный пакет, что и обеспечивает стабильность состава участников и деятельности кэйрэцу.

Компании - члены кэйрэцу обычно группируются вокруг банка, который выступает в качестве их главного кредитора. Например, «Мицубиси банк» обычно кредитует одноименную корпорацию в области тяжелой промышленности и торговую корпорацию. В финансовой составляющей группы объединение компаний осуществляется посредством взаимоучастия в акционерном капитале, т.е. во владении акциями друг друга (перекрестное акционирование). Центральное положение в этих группах занимают банки, владеющие до 5% акций отдельных предприятий - участников группы. Масштабывзаимоучастия в шести упомянутых группах таковы: «Мицубиси» - 25,3%, «Мицуи» - 18%, «Сумитомо» - 24.5%, «Дай-Ити-Канге» - 14.6%, «Фуе» - 18.2%. «Санва» - 10,9%.

Вся эта система активно поддерживается государством. Например, неоднократные попытки американских фирм приобрести контроль над корпорациями, входящими в ядро «кейрецу», наталкивались на прямые запреты подобных сделок государственными органами.

На сегодня характерными признаками японских корпораций являются завершенность внутренней организации, четко выраженные функциональные центры и управленческие структуры, наличие в составе корпораций научно-исследовательских центров, торговых домов и т.д. Все группы руководствуются долгосрочной стратегией развития, нацеленной на увеличение объема продаж, минимизацию издержек через диверсификацию производства и транснациональную деятельность.

**ТЕМА 5. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК**

**ПО СЛИЯНИЮ-ПОГЛОЩЕНИЮ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ**

1. Содержание основных стадий проектирования ИКС

2. Оценка целесообразности интеграции хозяйствующих субъектов

Процессы создания интегрированных структур многообразны как по форме, так и по механизмам реализации. Формы и механизмы корпоративной интеграции зависят от: цели создания ИКС, организационной и юридической формы ИКС, формы собственности, типа интеграции (вертикальная, горизонтальная, конгломерат), степени диверсификации деятельности (моноотраслевые, диверсифицированные корпорации), уровня консолидации активов и формы оплаты уставного капитала головной компании, степени контроля за активами со стороны головной компании.

С учетом перечисленных факторов могут использоваться различные механизмы интеграции:слияние, поглощение, присоединение, консолидация, выделение, а также реализация договорных отношений. При создании корпораций могут одновременно использоваться несколько механизмов интеграции, основанных как на реализации прав акционерной собственности, так и договорных началах.

Процесс проектирования корпоративных структур предусматривает несколько последовательных стадий:

- инициация проекта создания (реструктуризации) корпоративной структуры, определение целей, задач и принципов корпоративной интеграции;

- предпроектное обследование существующих возможностей и условий реализации проекта;

- подготовка концептуальных предложений по созданию корпоративной структуры;

- сравнительная оценка предложений по созданию корпоративной структуры и отбор наилучшего варианта;

- разработка организационного проекта, пояснительной записки и бизнес-плана создания корпоративной структуры;

- подготовка необходимой учредительной документации;

- проведение экспертизы и регистрация корпоративной структуры;

- практическая реализация проекта создания корпоративной структуры.

Создание корпоративных структур начинается с инициации проекта.Разработка проектов может осуществляться по решению органов государственной власти, по инициативе лидирующего промышленного предприятия или группы предприятий отрасли, банковской структуры, реформируемой корпорации.

Выбор целей корпоративной интеграцииосуществляется с учетом приоритетных направлений реструктуризации промышленности и отраслевых комплексов, приоритетов, поддерживаемых государством в отношении развития корпораций, а также стратегических и коммерческих интересов участников.

В зависимости от намечаемой стратегии развития, ожидаемых конечных результатов и поведения на рынке основными целями создания корпораций могут быть:

- усиление конкурентных преимуществ на отраслевых рынках и увеличение доли продаж в рамках сложившихся номенклатурных групп продукции;

- расширение рынков сбыта за счет диверсификации деятельности и ассортимента выпускаемой продукции;

- освоение принципиально новой конкурентоспособной продукции и выход на новые рынки сбыта, включая зарубежные;

- реализацию госзаказов, обеспечение поставок для федеральных государственных нужд, осуществление федеральных целевых программ и т.д.;

- снижение себестоимости продукции и увеличение финансовых возможностей за счет оптимизации производства, кооперации и управления.

На стадии предпроектного обследования осуществляется:

- предварительный отбор участников проекта, проведение аудиторской проверки и оценка производственного и финансового потенциала участников;

- подготовка и сравнительный анализ возможных вариантов создания корпорации, выбор базового варианта и предварительная оценка целесообразности интеграции;

- разработка стратегии совместной деятельности в рамках создаваемой корпорации и прогнозная оценка предполагаемых результатов функционирования;

- подготовка предварительных оценок экономической эффективности по основным разделам бизнес-плана проекта.

На стадии проектирования осуществляется:

- разработка организационного проекта создания корпоративной структуры с обоснованием основных организационных, производственно-технологических, финансовых и управленческих решений;

- подготовка плана мероприятий по реструктуризации и санации участников проекта;

- разработка прогноза продаж и капиталовложений, а также прогнозных отчетов о доходах, консолидированных балансов и отчетов о движении наличности с учетом экономических, конкурентных и правовых условий;

- подготовка инвестиционной и производственной программы;

- подготовка пояснительной записки (резюме проекта) с обоснованием финансово-инвестиционных возможностей реализации стратегии совместной деятельности;

- подготовка бизнес-плана проекта.

Процесс создания интегрированных промышленных структур сложен, многогранен, и в каждом конкретном случае определяется целями, задачами, числом участников, формой кооперации и другими факторами. Однако в це- лом можно выделить следующие основные этапы создания таких структур:

1) определение целей, задач и принципов интеграции, разработка стратегии совместной деятельности участников корпорации, определение номенклатуры продукции, формирование программы ее производства и реализации, проведение маркетинговых исследований, оценка ситуации на рынке и прогноз продаж и себестоимости продукции.

2) формирование оптимального состава участников и механизма производственно-технологической кооперации, что в конечном итоге определяет тип корпоративной структуры (вертикальная, горизонтальная, конгломерат) и степень диверсификации деятельности с учетом отраслевой специализации участников;

3) выбор организационной формы и формирование структурной схемы создания корпорации, определение правового статуса и структуры собственности дочерних и зависимых предприятий (организаций);

4) формирование финансово-инвестиционного механизма реализации проекта создания корпорации, разработка схемы взаимодействия банковских структур и промышленных предприятий, определение потребности в финансовых ресурсах и источников их финансирования;

5) оценка и обоснование выбора варианта создания (реструктуризации) корпоративной структуры и определение ожидаемых финансово-экономических результатов деятельности корпораций;

6) реализация процедур, предусматривающих подготовку необходимой проектной (оргпроект, бизнес-план) и учредительной документации, экспертиза и регистрация корпоративной структуры.

Сегодня финансовый кризис и его последствия отразился на всех сферах мировой экономики в частности на сделках по слияниям и поглощениям, количество которых в последние годы в нашей стране постоянно росло. С одной стороны кризис затруднил использование для слияний и поглощений относительно легкодоступного и дешевого заемного капитала, а многие заявленные сделки были приостановлены или даже отменены в связи с общей неопределенностью. С другой стороны интеграционные сделки часто становятся единственным способом привлечения средств для рефинансирования или поддержки запланированных проектов.

На практике часто применяется расчётно-аналитический подход, который представляет собой процедуру оценки в стоимостном выражении эффекта от поглощения (слияния) одним хозяйствующим субъектом (базовой структурой) другого хозяйствующего субъекта (компании-цели).

Процедура данного подхода называемого в дальнейшем проектно-доходным подходом предполагает, что эффект от интеграции выражается приращением потенциала инициатора интеграции.

Основные этапы оценки эффективности интеграции проектно-доходным подходом следующие:

1. Ретроспективный анализ выручки от каждого из действующих проектов для хозяйствующих субъектов участвующих в интеграции;
2. Выявление множества действующих, запланированных, потенциальных проектов для базовой структуры;
3. Выявление множества действующих, запланированных, потенциальных проектов для объединенной компании;
4. Определение длительности прогнозного периода выбранного для оценки потенциалов объединенной компании и базовой структуры;
5. Прогноз инвестиций, доходов и расходов объединенной компании;
6. Определение ставок дисконтирования для оценки денежных потоков объединенной компании;
7. Расчет величин чистых приведенных стоимостей действующих, запланированных и потенциальных проектов объединенной компании;
8. Расчет потенциальной остаточной стоимости объединенной компании в конце периода планирования;
9. Оценка потенциала объединенной компании;
10. Прогноз инвестиций, доходов и расходов базовой структуры;
11. Определение ставок дисконтирования для оценки денежных потоков базовой структуры;
12. Расчет величин чистых приведенных стоимостей действующих, запланированных и потенциальных проектов базовой структуры;
13. Расчет потенциальной остаточной стоимости базовой структуры в конце периода планирования;
14. Оценка потенциала базовой структуры;
15. Определение разницы между потенциалом объединенной компании и потенциалом базовой структуры и выявление на его основе эффекта от интеграции. **ТЕМА 6. ЭВОЛЮЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

 Выделим Особенности процесса формирования ИКС в России. Российская экономика сегодня – это экономика крупных хозяйствующих субъектов. Оценивая масштабы интеграции в России, специалисты приводят следующие цифры: 22 крупнейшие российские бизнес-группы, каждая с объемом продаж свыше 700 млн. долларов в год и численностью работников свыше 20 тысяч человек, сосредоточили в своих руках почти 39% реализации промышленной продукции и около 20% занятых в этой отрасли. «Большой» бизнес России наиболее активен в ведущих отраслях: нефтяной, сырьевой, автомобильной.

Рассмотрим процесс преобразования организационно-хозяйственных структур в России.

В последние годы существования СССР начался активный процесс трансформации экономических отношений и создания рыночных структур, формирования конкурентных отношений и демонополизации отраслевых рынков. Если в 1988г. индивидуальной предпринимательской деятельностью занимались 429 тыс. человек, то к 1989г. уже 723 тысячи (темп роста составляет 168%). Число кооперативов в строительстве, производстве товаров, общественном питании, бытовом обслуживании возросло за этот период более чем в 10 раз, а объем реализованных товаров (работ, услуг) – почти в 20 раз. Доля выручки от реализации продукции кооперативов увеличилась в ВВП с 1,5 до 4,4%.

После распада СССР Российская Федерация последовательно продолжала уже начатые экономические реформы. В этот период наблюдался бурный рост числа малых предприятий: к 1993г. их количество увеличилось по сравнению с 1987г. в 20 раз и составило 240 тысяч.

Однако, по мнению специалистов, в ходе разукрупнения промышленных предприятий возникли следующие серьезные проблемы:

- увеличение конфликтов между администрацией основного предприятия и децентрализованными единицами;

- так называемый управленческий камуфляж - разрастание негосударственных структур спекулятивно-посреднического типа, далеких от производственной деятельности;

- разрыв хозяйственных связей вследствие дробления крупных промышленных предприятий.

Поэтому с 1992 г. по инициативе государственных органов стали осуществляться интеграционные процессы, которые были направлены главным образом на удержание контроля над рядом жизнеобеспечивающих и экспортных отраслей (электроэнергетика, нефтегазовая промышленность, металлургия и т.д.). Так были созданы такие мощные структуры как «Газпром», РАО ЕЭС, «Транснефть», «ЛУКойл», «Сургутнефтегаз», «ЮКОС» и др.

Например, акционерное общество «Газпром» было создано в феврале 1993г. в соответствии с Указом Президента РФ от 5 ноября 1992 г. и постановлением Совета Министров - Правительства РФ от 17 февраля 1993г. Сегодня «Газпром» владеет около 1/3 мировой добычи и более 1/3 мировых запасов газа и является крупнейшим и по российским, и по международным меркам компанией.

К объединению в крупные структуры предприятия побуждала необходимость восстановления разрушенных производственно-технологических связей, что невозможно без привлечения крупных финансовых ресурсов. Многие предприятия старались стать элементом подобных структур для получения помощи в снабжении и сбыте, во внешнеэкономической деятельности, финансовой поддержки. Объединения предприятий, выпускающих аналогичную продукцию, создавались как для конкуренции на мировых рынках, так и с целью формального раздела внутренних рынков.

Начиная с середины 90-х гг. начался период формирования интегрированных структур под эгидой банков и иных финансовых компаний, обладающих достаточным финансовыми ресурсами для приобретения предприятий. В 1997 году в десятку крупнейших входили в основном группы, сформированные вокруг банков (ОНЭКСИМбанк, Инкомбанк, Российский Кредит и др.). Именно в этот период большое распространение получили финансово-промышленные группы (ФПГ).

К сотрудничеству с предприятиями в рамках ФПГ банки побуждала развернувшаяся борьба за надежных долговременных клиентов. Банки рассчитывали, что акционерный контроль над промышленными предприятиями позволит им сохранить клиентов в случае экспансии зарубежных банков и будет являться конкурентным преимуществом в соперничестве за возможность обслуживать зарубежные инвестиции. Также банки рассматривали акционерный контроль над предприятиями как возможность для расширения своего влияния на рынках лизинговых, факторинговых, страховых и прочих финансовых услуг.

Новый этап развития интеграционных процессов связан с финансовым кризисом 17 августа 1998 года, в результате которого обанкротились большинство банков, бывших центрами формирования наиболее известных ФПГ – Инкомбанк, ОНЭКСИМбанк, «Менатеп», «Российский кредит», СБС-Агро. Лидерство перешло к реальному сектору экономики. К 2001 году «большая десятка» российских корпораций состояла уже только из групп и компаний, в которых центральным элементом, определяющим стратегическую линию, выступало крупное промышленное предприятие.

При этом роль «ядра» интегрированных структур играли главным образом предприятия добывающих (нефтяные компании) или перерабатывающих (черной или цветной металлургии) отраслей: «ЛУКойл», «ЮКОС», «Интеррос», «Сургутнефтегаз», «Альфа-группа»-«Ренова», «Сибирский алюминий», «Сибнефть», АФК «Система», «Северсталь».

В 1998-2000 гг. критериями формирования интегрированных структур (в отличие от прежних финансово-промышленных групп) стали:

- технологическая и финансово-экономическая целесообразность присоединения новых активов (предприятий);

- существенно более высокий уровень корпоративного контроля дочерних структур (75% и выше);

- организационно-правовая трансформация (в том числе слияния, консолидация в рамках и между холдингами).

В этот период крупнейшие группы завершают этап открытой конфронтации и переходят к политике формирования альянсов. Появилась новая тенденция - переход от сравнительно аморфных образований типа конгломератов к более однородным в отраслевом плане вертикально интегрированным структурам, имеющим четкие организационно-правовые границы.

Сегодня большинство компаний построены на основе диверсификации производства, но, как правило, в рамках общей технологической цепочки: новый продукт является результатом очередного передела исходного. То есть интеграция предприятий в стране идет не столько по пути слияния производителей одной отрасли, сколько по пути создания очень крупных структур, имеющих в своем составе мощные источники сырья и перерабатывающие предприятия, объединенные в цепочки по принципу максимального углубления переработки (д**о** 6-8 передела и выше). В наиболее явном виде этот процесс наблюдается в нефтяной и металлургических отраслях, отмечен он также в химической, пищевой промышленности, гражданском авиастроении, ряде секторов ВПК.

В настоящее время на российских и мировых промышленных товарных рынках (металлургия, машиностроение, производство строительных материалов и др.) наблюдается устойчивая тенденция активизации интеграционных процессов.

Анализ показывает, что крупнейшие российские корпорации отличаются следующими характеристиками:

1. В небольшом числе компаний концентрируется большая часть отечественной промышленности: на долю 20 крупнейших компаний, преимущественно сырьевых отраслей, приходится примерно 60% всего выпуска промышленной продукции.

2. Для крупнейших российских корпораций типичны как вертикальные, так и горизонтальные интеграционные процессы, происходящие преимущественно за счет слияний и поглощений. Особенно активно такие процессы происходят в нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности, лесной, металлургической, алюминиевой, пищевой промышленности.

3. История создания российских корпораций связана с приватизацией. При этом их отраслевая принадлежность, а также физические активы определяют высокую степень преемственности форм внутрипроизводственной организации. Сравнивая зарубежные корпорации с российскими, можно сказать, что России со времен Советского Союза досталась такая отраслевая структура промышленности, которой присуща технологическая специализация отраслей при относительно низкой степени диверсификации и вертикальной интеграции.

4. Большинство из них имеет тесные связи с государством как собственником, кредитором и институтом лоббирования интересов.

5. Классические финансовые показатели рентабельности, прибыли, дохода на вложенный капитал и другие не всегда позволяют дать реальную оценку их деятельности в силу ряда причин объективного и субъективного плана.

6. В процессе приватизации и акционирования на смену министерствам и ведомствам пришли новые, зачастую созданные государством интегрированные структуры - концерны и холдинги (РАО «Газпром», Связьинвест, Норильский никель, нефтяные холдинги). Холдинговые структуры являются эффективной формой взаимодействия для многих отраслей с производственной вертикалью «сырье - переработка». Создание холдинговой структуры обеспечивает интеграцию крупных перерабатывающих предприятий с малыми сырьевыми предприятиями, которые нуждаются в снабженческо-сбытовой кооперации, технической, технологической, инвестиционно-кредитной поддержке, дает возможность контроля исполнения решений в рамках такой структуры.

Наиболее ярким отечественным примером такого типа интеграции является нефтяной комплекс, в процессе реструктуризации которого на государственном уровне было принято решение об образовании шестнадцати вертикально интегрированных нефтяных компаний, действующих по всему циклу – от геологоразведки до бензоколонки.

Особенностью Российской экономики является активное участие в этих процессах государства. Одним из основных направлений при формировании государственной промышленной политики стало целенаправленное создание крупных интегрированных структур, выпускающих или способных обеспечить выпуск конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынке продукции.

**ТЕМА 7. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

**В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Первым законодательным актом, направленным на регулирование процессов корпоративной интеграции в Республике Беларусь, был Закон Республики Беларусь «О хозяйственных объединениях» (1992г.). Позднее в него были внесены многочисленные поправки.

Затем был принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность хозяйственных групп:

- Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995г. «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп»,

- Закон Республики Беларусь от 4 июня 1999г. «О финансово-промышленных группах»,

- несколько Постановлений Совета Министров и отдельных министерств по вопросам государственной регистрации хозяйственных групп, организации бухгалтерского учета и составления консолидированной отчетности, оплаты труда руководителей таких групп.

 К вопросу регулирования корпоративной интеграции правительство вернулось только в 2009г., когда был издан Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009г. №660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» (таблица 1) .

Таблица 1. Основные законодательные акты, регулирующие корпоративную интеграцию в Республике Беларусь

|  |  |
| --- | --- |
| Основные законодательные акты | Содержание  |
| Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» от 9 декабря 1992г. №2020-XII (с изменениями и дополнениями) | Определены правовое положение, порядок создания, реорганизации, деятельности и ликвидации хозяйственных обществ, права и обязанности их учредителей, компетенции различных органов хозяйственных обществ |
| Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995г. №482 «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп» (с изменениями и дополнениями) | Установлены способы объединения совокупности юридических лиц в хозяйственную группу. Определен правовой статус хозяйственных групп и организаций, создаваемых участниками группы для координации их предпринимательской деятельности |
| Закон Республики Беларусь от 4 июня 1999г. №265-З «О финансово-промышленных группах» (с изменениями и дополнениями) | Определены правовой статус, цели создания, порядок государственной регистрации и ликвидации финансово-промышленных групп в Республике Беларусь, установлены меры их государственной поддержки |
| Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 10 декабря 2002г. №264 «О государственной регистрации в Министерстве экономики Республики Беларусь хозяйственных групп» (с изменениями и дополнениями) | Утверждены Положение о порядке представления документов для государственной регистрации хозяйственных групп и Положение о порядке ведения и форме Государственного реестра финансово-промышленных и иных хозяйственных групп Республики Беларусь |
| Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 февраля 2003г. № 255 «Об утверждении порядка ведения сводного (консолидированного) учета, баланса и отчетности в части деятельности финансово-промышленной группы» | Установлен порядок ведения сводного (консолидированного) учета, баланса и отчетности о деятельности финансово-промышленной группы. Ведение учета возложено на центральную компанию, учрежденную всеми участниками финансово-промышленной группы, или одного из участников, наделенного соответствующими полномочиями |
| Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009г. №660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» | Определены правовой статус холдинга, порядок его создания и условия функционирования |

Конституционные основы антимонопольного регулирования образуют нормы раздела I и II Конституции Республики Беларусь. Это наиболее стабильная часть антимонопольного законодательства, поскольку в Основной Закон государства не могут вноситься частые изменения и дополнения.

Статья 13 Конституции гарантирует всем равные права для осуществления хозяйственной и иной деятельности, кроме запрещенной законом, гарантирует равную защиту и равные условия для развития всех форм собственности. Государство гарантирует всем одинаковые возможности свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Республика Беларусь осуществляет регулирование экономической деятельности в интересах человека и общества; обеспечивает направление и координацию государственной и частной экономической деятельности в социальных целях.

Конституция предупреждает законодателя о возможности запрета социально опасной деятельности (в том числе экономической), направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию; однако этот общий конституционный принцип не конкретизирован.

Другой законодательный акт Республики Беларусь содержит запрет конкретной экономической деятельности, ориентированной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. В частности, указанный запрет материализован в части 2 пункта 1 статьи 9 ГК, которая не допускает использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребления своим доминирующим положением на рынке.

Однако диапазон действия запрета, закрепленного в статье 9 ГК, ограничен. Во-первых, он распространяется только на участников гражданского оборота, предусмотренных ГК и международными договорами (граждан и юридических лиц), и применяется к отношениям с участием иностранных лиц (иностранных граждан, лиц без гражданства, беженцев и иностранных юридических лиц), если иное не предусмотрено ГК и международным договором. Во-вторых, запрещение касается товарных рынков, где конкуренция по объективным причинам отсутствует: это рынки естественных, государственных и временных монополий. В-третьих, по субъектному составу ограничение распространяется на лиц, обладающих доминирующим положением на рынке. Названный в ГК запрет не применяется к отношениям, основанным на властном подчинении одной стороны другой, но и в этой сфере иное может быть предусмотрено законодательством.

Так, в статье 3 Закона Республики Беларусь от 10.12.1992 г. № 2034-XII «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» предусмотрено, что он действует на всей территории страны и распространяется на отношения, в которых участвуют хозяйствующие субъекты, государственные органы, их должностные лица в процессе деятельности на товарных рынках. Указанный закон применяется к тем правоотношениям, в которых участвуют хозяйствующие субъекты, государственные органы, их должностные лица, которые имеют или могут иметь своими последствиями ограничение конкуренции на товарных рынках, в том числе в результате совершения сделок с акциями (долями), приобретения имущественных паевых взносов в собственность кооперативов (паев), долей уставных фондов хозяйствующих субъектов.

В соответствии с нормами международного права, различными актами законодательства могут устанавливаться изъятия по отнесению иностранных государств, международных организаций, физических и юридических лиц, лиц без гражданства и других субъектов права к числу потребителей.

Деятельность хозяйствующих субъектов Республики Беларусь, занимающих доминирующее положение на товарных рынках других государств (групп государств, международных организаций), а также хозяйствующих субъектов других государств, осуществляющих монополистическую деятельность на товарных рынках или в отношении потребителей, хозяйствующих субъектов Республики Беларусь, регулируется на основании норм национального права, а также норм международного права.

Следующими в иерархии национального антимонопольного законодательства стоят указанные выше законы «О естественных монополиях» и «О противодействии монополистической деятельности» (старейший белорусский антимонопольный законодательный акт, первая его редакция которого была принята в декабре 1992 г.). В нем содержатся понятийный аппарат антимонопольного законодательства и положения о функциях и компетенции антимонопольных органов, характеризуются основные виды монополистической деятельности и признаки составов нарушений антимонопольного законодательства, приводится система предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также положения о принятии, обжаловании и исполнении решений и предписаний антимонопольных органов.

Закон «О противодействии монополистической деятельности» по своим целям и методу правового регулирования содержит элементы как европейской модели антимонопольного законодательства (основополагающий принцип ‑ контроль за злоупотреблениями рыночной властью), так и американской системы антитрестового законодательства (принцип запрета монополий). Так, в статье 9 данного Закона установлено, что в случае признания доминирующим положения на товарном рынке одного или нескольких хозяйствующих субъектов устанавливается специальный государственный контроль за объемом производства, качеством товаров, уровнем цен и иными показателями его деятельности с целью установления факта злоупотребления таким положением.

Правовой и экономической базой Закона «О противодействии монополистической деятельности» является структурно-регулятивный принцип. Это означает, что с помощью данного Закона государство предполагает комплексно решать возникающие в этой сфере проблемы: не только противодействовать происходящим противоправным монополистическим проявлениям, но и предотвращать возникновение хозяйствующих субъектов или организационных связей между ними, монополизирующих экономику и негативно влияющих на структуру рынка. Так, в статье 8 отмечено: «Государство в лице уполномоченных органов осуществляет меры по предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности хозяйствующих субъектов, государственных органов, а также по финансовому, информационному и иному обеспечению условий для развития конкуренции и товарных рынков.

Учитывая специфику правоотношений, связанных с монополизацией и недобросовестной конкуренцией, в Законе «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» следовало бы сформулировать правило, в соответствии с которым другие акты законодательства антимонопольного регулирования должны соответствовать Закону «О противодействии монополистической деятельности». Это позволило бы выстроить вертикальную и горизонтальную иерархию актов антимонопольного законодательства, эффективно регулирующую все правоотношения в этой сфере без дублирования и противоречий.

Из многообразия международных договоров Республики Беларусь необходимо выделить Соглашение стран СНГ о согласовании антимонопольной политики от 12.03.1993 г. и межправительственный договор стран СНГ «О проведении согласованной антимонопольной политики» от 23.12.1993 г. (эти договоры не публиковались и нуждаются в дополнительном исследовании). Положение иностранных инвесторов регламентируется и другими нормативными актами, устанавливающими применение особых норм.

**ТЕМА 8. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ**

 Цель антимонопольного регулирования: обеспечение условий развития рыночной конкуренции, на недопущение чрезмерной монополизации рынка и злоупотреблений монопольной властью со стороны хозяйствующих субъектов.

Значительный рост слияний и поглощений в последнее десятилетие прошлого века побудил многие страны к принятию законодательства, касающегося контроля над экономической концентрацией. Если в начале 90-х гг. всего 20 стран имели такую законодательную базу, то в настоящее время почти 100 государств (в том числе Южной Америки, Азии и Восточной Европы) располагают развитым антимонопольным законодательством и активно его применяют. Как показывает мировая практика, грамотная антимонопольная политика обеспечивает основу не только для развития конкуренции, но и для эффективного функционирования всех демократических институтов общества.

Первый и второй этапыполитики антимонопольного регулирования характеризуются как период становления и апробации методов активного вме­шательства в процесс рыночной конкуренции. Антимонопольное регулирование впервые законодательно было закреплено в США последовательно принятыми нормативно-правовыми актами: Законом Шермана (1890г.), Законом Клейтона (1914г.), Законом о Федеральной торговой комиссии (1914г.), Законом Робинсона-Патмэна (1936г.), Законом Селлера- Кефовера (1950г.).

Третий этапразвития антимонопольного законодательства сопряжен с началом принятия норм, ограничивающих монопольное поведение компаний в европейских странах. Япония и Германия приняли антимонопольные законы в 1947г. под политическим давлением США и в течение последующего десятилетия внесли в них значительные коррективы. Политика государств-победителей во Второй мировой войне предполагала демилитаризацию экономик Японии и Германии и, следовательно, их демонополизацию. В Германии были приняты Правила об отмене картелей, установленные странами-союзниками как мера против высококонцентрированной милитаризованной экономики.

Наиболее действенным международным законодательством о конкуренции является законодательство ЕС. Оно представлено статьями 85, 86 Римского договора (1957), включающими условие, что после отмены национальных защитных мер в торговле стран - членов ЕС частные фирмы не станут воздвигать индивидуальные барьеры на пути развития торговли и оказывать влияние на ограничение или нарушение конкуренции на общем рынке. Опыт ЕС подтверждает непосредственную связь законов о конкуренции с ростом международной торговли и промышленным развитием [7].

Период 1970-1980-х гг. можно выделить в четвертый этапантимонопольного регулирования. В это период успехов в конкурентной борьбе на мировых рынках стали достигать крупнейшие транснациональные корпорации. В законодательство о конкуренции Германии и Японии, Великобритании, Франции и других стран были внесены существенные поправки, направленные на либерализацию слияний и поглощений, приводящим к укрупнению компаний. Основой этих изменений стал тезис о том, что эффективное функционирование общества и конкурентное преимущество стран достигаются благодаря активной экономической деятельности крупных компаний.

Начало 90-х гг. ознаменовалось изменением политической карты мира, революционными экономическими преобразованиями на европейском континенте, активной экономической интеграцией государств, что обусловило развитие нового, пятого этапа антимонопольного регулирования, особенностью которого являются принципиально новые экономические и юридические подходы к политике антимонопольного регулирования. Трансформация экономической системы в восточно-европейских странах (Польша, Болгария, Венгрия, Чехия, Румыния и др.), а также бывших республиках СССР (Россия, Украина, Беларусь и др.) привела к принятию в них антимонопольных законов и разработке стратегии конкуренции. Активизация мирохозяйственных связей и принципиальные изменения в международном экономическом сотрудничестве (в т.ч. создание Всемирной торговой организации) обусловили необходимость совершенствования национальных законодательств о конкуренции с учетом международных правил торговли. За последние 10 лет практически все развитые страны (Германия, Дания, Австрия, Франция, Швеция, Швейцария, Ирландия, Финляндия, Испания, Канада, Португалия, Австралия, Новая Зеландия) внесли существенные изменения в конкурентное законодательство. В этот период законы о конкуренции были приняты в 60 странах мира, в том числе в 20 странах Африки, 30 странах Латинской Америки, Карибского бассейна, Азии и Океании.

Важнейшей особенностью пятого этапа стало также изменение концепции антимонопольного регулирования, смещения ее в область поддержки и обеспечения конкуренции, недопущения со стороны органов государственной власти административных и межрегиональных барьеров. Поэтому вместо словосочетания «антимонопольное регулирование (законодательство)» стало применяться понятие «конкурентная политика» или «законодательство о конкуренции».

Конференция ООН по промышленности и торговле (ЮНКТАД) в течение последних десяти лет постоянно осуществляет деятельность по разработке комплекса основополагающих понятий и положений, касающихся ограничительной деловой практики в торговле, недопущения злоупотреблений доминирующим положением компаний на рынке, а также согласованных действий и сделок по слиянию и поглощению, приводящихк изменению структуры рынка.

В начале 90-х годов 20 века Межправительственная группа экспертов по законодательству и политике в области конкуренции ЮНКТАД разработала Типовой закон о конкуренции, имеющий рекомендательный характер в вопросах ограничительной деловой практики и конкурентно**й** политики. Разработка Типового закона о конкуренции явилась мощным катализатором принятия законов о конкуренции во многих странах мира.

Соединенные Штаты Америкиявляются основоположникомантитрестовской политики. Юридическую основу этой политики составляют три федеральных закона: Закон Шермана (1890г.), Закон Клейтона (1914г.) иЗакон о Федеральной торговой комиссии (1914г.).

Основная экономическая цель закона Шермана - создание условий для свободного предпринимательства и ничем не ограничиваемой конкуренции, а также для повышения благосостояния потребителей, поддержки жизнеспособности демократических институтов. Закон ввел запрет на объединения в форме трестов, тайные сговоры или иные действия, ограничивающие торговлю или коммерцию между штатами, а также монополизацию, попытки ее осуществления, вступление в сговор или соглашение с целью монополизации. Закон разрешил частным лицам, которым был нанесен убыток в результате нарушения этого закона, обращаться с иском в суд и требовать возмещения убытков в трехкратном размере.

В 1914г. Конгресс принял Закон Клейтона, расширивший сферу антитрестовского законодательства. Этот законодательный акт запретил дискриминацию в сфере цен, ведущую к ограничению торговли и монополизации рынка, а также заключение связывающих договоров, предоставляющих исключительные права, способные ограничить конкуренцию. Закон ограничил возможности осуществления некоторых действий, направленных против конкурентов: слияний, которые могут привести к снижению конкуренции, перекрестного участия руководства в правлении компаний-конкурентов.

До принятия Закона о Федеральной торговой комиссии основным федеральным учреждением по реализации антимонопольной политики было Министерство юстиции. Закон определил Федеральную торговую комиссию как административное учреждение с широкими полномочиями. Министерство юстиции и Федеральная торговая комиссия совместно стали нести ответственность за применение федеральных антитрестовских законов, что является уникальной практикой в мире. Министерство юстиции может возбуждать уголовные и гражданские дела с последующим рассмотрением их федеральными региональными судами, а обжалование их предписаний осуществляется в апелляционных судах или в Верховном суде. Федеральная торговая комиссия может возбуждать иски только по гражданским делам и проводить их через независимых административных судей при возможности обжалования также в федеральных региональных судах или в Верховном суде (в целом 96% от общего числа антитрестовских дел в США возбуждено частными лицами). Два этих компетентных органа координируют свою деятельность в смежных вопросах, например, в случаях рассмотрения слияния отдельных компаний. Этот двойственные меры позволяют более эффективно проводить антимонопольную политику государства.

Принятие Закона Робинсона - Патмана (1936г.) имело цель внести поправки в Закон Клейтона. Это более сложный законодательный акт, запрещающий поддержание цен в случае перепродажи товаров. Закона направлен против дискриминации отдельных покупателей, ограничивает комиссионные за посредничество и другие компенсирующие выплаты в отношениях покупателя и продавца, запрещает дискриминирующую рекламу и продажу новых продуктов по заниженным ценам.

В 1992г. Министерство юстиции и Федеральная торговая комиссия со­вместно издали «Руководство по применению законов при слияниях», которое до сих пор является основным документом, анализирующим влияние слияний на конкуренцию. Основная идея этого документа состоит в том, что «разумная реализация слияний является важным компонентом нашей системы свободного предпринимательства, способствующей конкурентоспособности американских компаний и благосостоянию американских потребителей».

На протяжении всего периода применения антитрестовских законов США чередовались более жесткие и достаточно либеральные подходы. Так, начало XX в. охарактеризовалось ужесточением антимонопольных подходов. В период 1930-1940-х гг. антимонопольное регулирование не играло существенной роли в экономике США. Затем некоторое ужесточение применения антитрестовских норм наблюдалось в 1950-1970-х гг. В конце 1970-х гг. маятник регулирования резко качнулся в сторону либерализации, и до конца 1980-х гг. в антитрестовском регулировании США господствовали подходы Чикагской экономической школы, базирующейся на приоритете свободного рынка по сравнению с государственным вмешательством в экономическую жизнь. Было признано, что прежняя антитрестовская доктрина была ошибочной, не предоставляла агентам рынка возможности достигать более высокой эффективности и конкурентоспособности на рынке, в том числе в условиях международной конкуренции.

Эра мягкой конкурентной политики закончилась в США в конце 1980-х гг., когда было открыто дело о монополизации рынка против компании IBM. Администрация Б. Клинтона подтвердила курс на усиление антимонопольного контроля, возбудив в 1998г. дело против компании Microsoft. Антитрестовские дела были возбуждены также против таких гигантов, как Intel, Mastercard, Visa.

Регулирование конкурентных отношений в США считается в настоящее время одним из самых комплексных, жестких и эффективных в мире. В последнее время ответственность за нарушение антитрестовского законодательства очень высока - предельный штраф с компаний составляет до 10 млн. долл. Размер штрафа в настоящее время может быть определен на уровне, вдвое превышающем доходы компаний, полученные от незаконной деятельности, или расходы понесенные потерпевшей стороной. В последние годы наблюдается усиление уголовного преследования нарушителей антитрестовского законодательства. Суммы штрафов, уплаченных по уголовным антитрестовского делам, составляют сотни миллионов долларов. Физические лица, виновные в антитрестовских преступлениях, отбывают наказание в тюрьме в среднем по девять месяцев.

Антитрестовское законодательство Японии начало свое формирование с 1947г., когда американское правительство настояло на принятии в Япониизаконов «О запрещении частных монополий и обеспечении справедливости торговли» и «О Федеральной торговой комиссии», что способствовало роспуску конгломератов «дзайбацу», занимавших господствующее положение в экономике страны. Закон обеспечил конкуренцию производителей, независимость их хозяйственного поведения, защиту интересов потребителей. Он установил более жесткие, чем в США, правила слияния и объединения предприятий, сильно ограничил участие банков в акционерном капитале компаний, полностью запретил «чистые» (т.е. не ведущие производственной деятельности) холдинги и ограничил совмещение директорских постов. Таким образом, была заложена конкурентная основа товарных рынков, обеспечившая стране мощный экономический подъем уже в 1950-1960-х гг. 20 века.

В японское антимонопольное законодательство в 1951, 1953 и 1977 гг. вносились изменения по вопросам либерализации слияний, заключения международных договоров компаниями, занимающими доминирующее положение и др. Основной элемент японского антимонопольного законодательства – это запрещение картелей, олигополии и частных монополий, поведение которых ограничивает конкуренцию. Японский антимонопольный закон устанавливает критерии концентрации, предусматривает недопущение монополистической деятельности и необоснованного ограничения конкуренции.

Монополия определяется как чрезмерная концентрация экономической власти, а также неоправданное ограничение объемов производства, цен, технологий путем установления соглашений между конкурентами. Законодательство признает два источника власти поставщиков над рынком: концентрацию материальных ресурсом на крупнейших предприятиях и согласованные действия конкурентов. Под конкуренцией понимается ситуация, когда двое и более предпринимателей поставляют одинаковые или сходные товары или услуги одним и тем же потребителям и клиентам или покупают одинаковые или сходные товары (услуги) у одного и того же поставщика. Таким образом, японское законодательство рассматривает конкуренцию в двух аспектах: как отношения между поставщиками однородной продукции (по горизонтали) и как отношения смежников (по вертикали).

Значительное внимание законодательство Японии уделяет недобросовестной коммерческой практике. Здесь различаются три основных категории такой недобросовестной практики:

- поведение, способное ограничить конкуренцию - дискриминационное ценообразование, демпинг, поддержка перепродажных цен;

- конкуренция, которая сама по себе не может рассматриваться как справедливая - привлечение клиентов обманными методами, навязывание условий договоров, обещания дополнительных выплат;

- поведение крупных фирм, которые выдвигают клиентам необоснованные требования, используя свое доминирующее положение.

Комиссия по справедливым сделкам Японии рассматривает монопо­листические ситуации только по тем видам товаров и услуг, годовой объем продаж которых на внутреннем рынке составляет не менее 50 млрд. иен (около 40 млн. долл.). Тем самым отсекаются мелкие товарные рынки местного значения, что вполне оправданно в условиях развитой экономики, где при благоприятных условиях для создания мелких фирм небольшие рынки практически не бывают монополизированными.

Для определения монополистической ситуации применяется критерий доли рынка. Закон признает доминирующим такое положение на рынке, при котором доля одного крупнейшего поставщика превышает 50%, либо доля двух крупнейших поставщиков превышает 75%. На практике Комиссия постоянно ведет мониторинг рынков по 485 товарным группам, рассчитывая и ежегодно публикуя индексы концентрации производства одним, тремя и пяти крупнейшими производителями.

Обобщая мировой опыт, можно сформулировать следующие основные принципы, присущие в настоящее время антимонопольному регулированию в большинстве развитых государств:

1. Политика конкуренции строится на основе содействия экономической либерализации, поощряя или побуждая независимых покупателей и продавцов вступать в конкуренцию.

2. В основе политики конкуренции лежат меры, направленные на ограничение монополий; демонополизация экономики и поддержка малого предпринимательства.

3. Осуществляется жесткий контроль и наблюдение за поведением субъектов, занимающих доминирующее положение.

4. Не допускаются несанкционированные соглашения между хозяйствующими субъектами.

5. Снимаются ограничения на слияния и присоединения в случае, если участники сделки докажут, что положительный эффект от их действий превышает негативные последствия для конкуренции на рынке.

6. Не допускаются действия со стороны органов власти, ограничивающие конкуренцию и устанавливающие административные барьеры.

**ТЕМА 9. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь является частью экономической политики государства и осуществляется по следующим направлениям:

- законотворческая и нормотворческая деятельность в области конкурентной политики;

- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности хозяйствующих субъектов и органов управления;

- демонополизация товарных рынков;

- пресечение недобросовестной конкуренции;

- содействие развитию конкуренции на товарных рынках республики;

- контроль за экономической концентрацией;

- регулирование деятельности субъектов естественных монополий;

- обеспечение правовой защищенности добросовестной конкуренции;

- международное сотрудничество в области конкурентной политики.

Согласно действующего антимонопольного законодательства, антимонопольный орган - Министерство экономики Республики Беларусь – осуществляет следующие функции:

- рассматривает и дает заключения по всем документам и проектам документов экономического характера на предмет их соответствия антимонопольному законодательству Республики Беларусь;

- разрабатывает нормативные правовые акты в области антимонопольной и конкурентной политики;

- анализирует состояние товарных рынков и определяет степень их монополизации;

- формирует и ведет Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках и Государственный реестр субъектов естественных монополий;

- осуществляет контроль за недобросовестной конкуренцией;

- регулирует деятельность субъектов естественных монополий в пределах компетенции, определенной законодательством;

- дает заключения о соответствии антимонопольному законодательству соглашений хозяйствующих субъектов и органов управления, ведущих к ограничению конкуренции;

- дает заключения по условиям акционирования хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарном рынке;

- принимает в установленном законодательством порядке решения о принудительной реорганизации хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарном рынке;

- согласовывает создание объединений хозяйствующих субъектов, в том числе холдингов, хозяйственных групп (финансово-промышленных групп), союзов, ассоциаций и других объединений хозяйствующих субъектов;

- осуществляет контроль за сделками с акциями, принадлежащими хозяйствующим субъектам и (или) выпущенными ими, в том числе по продаже акций, принадлежащих Республике Беларусь на конкурсах, аукционах, торгах, имущественными паевыми взносами в имущество кооперативов (паями), долями уставных фондов хозяйствующих субъектов;

- формирует и ведет электронный банк данных по организационно-законодательной и нормативно - методической базе в области антимонопольной и конкурентной политики стран СНГ;

- обеспечивает международное сотрудничество и взаимодействие в области конкурентной политики с учетом того, что Республика Беларусь является членом Международной конкурентной сети, Межгосударственного совета по антимонопольной политике стран СНГ, ЕврАзЭс и Единого экономического пространства Республики Беларусь, Украины, Казахстана и Российской Федерации;

- выносит предписания хозяйствующим субъектам, государственным органам, их должностным лицам, допустившим нарушение антимонопольного законодательства, о прекращении противоправной деятельности и об устранении возникших в ее результате последствий.

Особняком стоят проблемы связанные в регулирование м деятельности международных стратегических альянсов.

В настоящее время имеет место проблема государственного регулирования деятельности международных стратегических альянсов: государственные органы управления пытаются осуществлять контроль, прежде всего из-за опасений, что подобного рода активность может спровоцировать явления, сдерживающие конкуренцию.

Особенностями государственного регулирования деятельности международных стратегических альянсов являются:

- запрет деятельности не только монополий, но и компаний с доминирующим положением на рынке;

- ограничение деятельности компаний по фиксации цен, ценовой дискриминации;

- применение антимонопольных санкций к компаниям, рыночная доля которых превышает 40 %;

- запрет переплетающихся директоратов двух конкурирующих компаний, если их капиталы превышают 1 миллион долларов США;

- наличие двух основных систем антитрестового законодательства – американской и европейской;

- запрет связанных и исключительных контрактов;

- наличие законодательства о конкуренции.

Для регламентации деятельности компаний, имеющих цель создать международный стратегический альянс, в большинстве стран используется несколько юридических инструментов: (1) законодательство, регулирующее конкуренцию; (2) законодательство, регламентирующее деятельность картелей, и (3) антимонопольное законодательство.

Республика Беларусь стремится использовать мировой опыт по созданию международных стратегических альянсов, адаптировать его к условиям экономики нашей страны.

В государстве сформировалась нормативная база, которая позволяет регламентировать некоторые вопросы, связанные с деятельностью МСА. В частности, это Конституция, Гражданский кодекс, Закон от 16.12.2002 г. № 162-3 «О естественных монополиях», а также ряд международных договоров, ратифицированных Республикой Беларусь.

Еще в Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 гг. ставилась задача «расширить формы иностранного инвестирования, в частности использовать лицензионные, субподрядные, консорциальные соглашения, международные альянсы», а также «разработать и реализовать комплекс мероприятий по инициированию совместных инвестиционных проектов с соседними странами (Россия, Украина, Польша, Литва, Латвия) путем создания совместных комитетов (советов), стратегических альянсов по инвестиционному сотрудничеству».

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. ключевая роль в развитии экспортного потенциала отводится созданию крупных интегрированных структур (холдингов, альянсов, кластеров), включение белорусских предприятий в ТНК; предусматривается создание транснациональных компаний на базе валообразующих белорусских предприятий, сборочные производства которых разместятся в странах-потребителях продукции, а также обладающих необходимыми ресурсами для их производства.

Для выполнения поставленных задач были созданы необходимые юридические возможности. Основой правовой базы для осуществления деятельности инвесторов до 23.01.2014 г. являлся Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, от 9.10.2001 г., принятый Законом Республики Беларусь от 22.06.2001 г. № 37-З 10.10.2001 г. (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 09.07.2001 г., № 62, 2/780). А также вступивший в силу Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 53-З. Он содержит новое определение понятия «инвестиция», расширенное по сравнению с содержащимся на сегодняшний момент в действующем Инвестиционном кодексе. Кроме того, закрепляет ранее отсутствовавшие в законодательстве принципы осуществления инвестиций: недопустимости произвольного вмешательства в частные дела, равенства инвесторов при осуществлении инвестиций, верховенства права, добросовестности и разумности осуществления инвестиций, а также защиты нарушенных прав.

Со вступлением Закона в силу было отменено действие большинства разделов Инвестиционного кодекса Республики Беларусь, в том числе раздела, связанного с регулированием деятельности на территории Республики Беларусь иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Отменяется особый правовой статус, который имели в стране такие организации, в частности:

• объявление уставного фонда не ниже определенного размера и в обязательном порядке в долларах США;

• возможность формировать уставный фонд в течение двух лет с даты государственной регистрации коммерческой организации;

• возможность без дополнительных разрешений принимать на работу в качестве руководителя гражданина иностранного государства.

С 26.01.2014 г. основой инвестиционного законодательства Республики Беларусь стали Закон «Об инвестициях» и Закон «О концессиях».

**Практикум**

**Практическое занятие 1.**

**Модели корпоративной интеграции в мировой экономике**

***Задание 1.*** Дополнить таблицу 1 статистическими данными по реальным сделкам M&A в мировой экономике. Выделить особенности корпоративной интеграции в различные периоды времени. Сделать выводы.

Таблица 1. Периодизация и характеристика М&А в мировой экономике

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Временной интервал | Характеристика | Особенности корпоративной интеграции |
| 1895-1920 гг. |  |  |
| 1921-1959 гг. |  |  |
| 1960-е годы |  |  |
| 1970-е годы |  |  |
| 1980-е годы |  |  |
| 1990-е годы |  |  |
| 2000-е годы |  |  |

***Задание 2.*** Найти данные для таблицы 2 и дать характеристику динамики сделок по слиянию и поглощению в мировой экономике. Сделать текстовый анализ.

Таблица 2. Мировая динамика процессов слияний и поглощений, трлн. долл.

|  |  |
| --- | --- |
| Страны (группы стран) | Суммарный объем сделок по слиянию и поглощению |
| 2000г. | 2005г. | 2010г. |  |  |
| США |  |  |  |  |  |
| Европа |  |  |  |  |  |
| Всего в масштабах мировой экономики |  |  |  |  |  |
| В т.ч. с участием российских компаний |  |  |  |  |  |

***Задание 3.*** Заполнить таблицу 3. Дать анализ полученных результатов.

Таблица 3.Основные характеристики моделей корпоративного управления

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Критерии | Японская модель | Германская модель | Американская модель |
| Область распространения |  |  |  |
| Ключевые особенности |  |  |  |
| Участники модели |  |  |  |
| Структура владения акциями |  |  |  |
| Мониторинг деятельности |  |  |  |
| Финансирование |  |  |

***Задание 4.*** Заполнить и проанализировать таблицу 4. Сопоставить информацию с данными о развитии типов ИКС в странах с развитой рыночной экономикой.

Таблица 4. Виды корпоративных объединений в России

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип ИКС | Количество | Примеры |
| 1. Акционерные компании, учрежденные и приватизированные по индивидуальным планам |  |  |
| 2. Государственные компании |  |  |
| 3. Частные корпорации на основе крупных акционерных компаний, образованные квазиклассическим способом слияний и поглощений, горизонтальные и вертикальные интеграции |  |  |
| 4. Региональные конгломераты смешанной собственности, включая уполномоченный (губернский) банк, инвестфонд, привлекательные предприятия (ТЭК, связь) |  |  |
| 5. Кооперативные структуры под эгидой федеральных ведомств |  |  |
| 6. Финансово-промышленные группы, созданные в соответствии с законодательством или по соглашениям со странами СНГ (ФПГ де-юре) |  |  |
| 7. ТНК на российском рынке |  |  |
| 8. Кооперативные структуры, в т.ч. оболочные и сетевые, на основе соглашений (включая франчайзинг, толлинг, процессинг) и в основном без акционерных отношений |  |  |
| 9. Многоотраслевые («олигархические») конгломераты |  |  |

**Практическое занятие 2.**

**Антимонопольное регулирование в мировой экономике**

**и в Республике Беларусь**

***Задание 1.*** Изучить информацию, представленную в таблице 1. Проанализировать соответствие этапов развития антимонопольного регулирования развитию форм и методов корпоративной интеграции.

Таблица 1. Этапы развития антимонопольного регулирования в мировой экономике

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Этапы | Временнойинтервал | Основныезаконодательныеакты | Характеристика |
| I | Конец XIX в. |  |  |
| II | 1900-1950гг. |  |  |
| III | 1950-1970гг. |  |  |
| IV | 1970-1990гг. |  |  |
| V | С 1990г.по насто-ящее время |  |  |

***Задание 2.*** Дать характеристику основных объектов регулирования антимонопольных законов в мировой практике. Материал представить в виде схемы. Охарактеризовать изменения, произошедшие на современном этапе.

***Задание 3.*** Провести сравнительный анализ форм и методов антимонопольного регулирования в мировой экономике. Материал представить в форме таблицы.

***Задание 4.*** Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь является частью экономической политики государства и осуществляется по ряду направлений. Представить направления антимонопольной политики в виде схемы. Дать оценку развитию этих направлений и показать пути их совершенствования на основе мирового опыта.

**Планы семинарских занятий**

**Тема 4. Мировая практика корпоративной интеграции: сравнительный анализ подходов (2 часа)**

Основные вопросы для изучения:

1. Американская модель корпоративной интеграции, ее становление и развитие. Основные типы корпораций США, их отличительные черты. Шесть основных взаимосвязанных принципов корпоративного управления в американской модели.
2. Германская (континентальная) модель корпоративной интеграции, ее особенности. Банки как ведущее звено корпоративных структур в Германии, роль банков в управлении корпорациями.
3. Японская модель корпоративной интеграции. Характерные признаки японских корпораций. Тенденция усложнения структуры японских корпораций вследствие диверсификации их экономической деятельности.
4. Сравнительный анализ моделей по следующим признакам: область распространения, субъекты модели, особенности владения акциями, особенности управления, специфика финансирования, мониторинг деятельности. Достоинства и недостатки каждой модели корпоративной интеграции.

Литература:

1. Антонов, В.Г. Корпоративное управление: учеб. пособие / В.Г. Антонов, В.В. Крылов [и др.]. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. - 288с.
2. Дохолян, С.В. Региональные интегрированные корпоративные структуры / С.В. Дохолян, В.З. Петросянц. - М.: Наука, 2008.- 291с.
3. Хардинг, Д. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых реше-ния, от которых зависит успех сделки / Пер. с англ. / Д. Хардинг, С. Роувит. - Минск: Гревцов Паблишер, 2007. - 254 с.
4. 11. Храброва, И. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / И. Храброва. - М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2000. - 198 с.

**Тема 9. Государственное регулирование экономической концентрации в Республике Беларусь (2 часа)**

Основные вопросы для изучения:

1. Направления государственной антимонопольной политики в Республике Беларусь: законотворческая деятельность в области конкурентной политики; ограничение и пресечение монополистической деятельности хозяйствующих субъектов; демонополизация товарных рынков; пресечение недобросовестной конкуренции; содействие развитию конкуренции на товарных рынках республики; контроль за экономической концентрацией; регулирование деятельности субъектов естественных монополий.
2. Цель, задачи и функции антимонопольных органов Беларуси.
3. Этапы развития антимонопольного регулирования в Республике Беларусь. Содержание и значение основных нормативных документов, регулирующих процесс экономической концентрации.
4. Направления совершенствования антимонопольного регулирования в Республике Беларусь.

Литература:

1. Кравец, Л.М. Антимонопольное регулирование: анализ зарубежного опыта / Л.М. Кравец // Веснiк БДЭУ. - 2008.- №6.- С. 17-25.
2. Кравец, Л.М. Оценка инновационного потенциала интегрированных промышленных структур / Л.М. Кравец // Бухгалтерский учет и анализ. - 2008. - №1.- С. 43-48.
3. Кравец, Л.М. Методологические подходы к оценке целесообразности со-здания интегрированных структур / Л.М. Кравец // Вести БДПУ. - 2008. - №2. - С. 81-85.
4. Коллис, Дэвид Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Пер. с англ. / Дэвид Дж. Коллис, Синтия А. Монтгомери. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.- 400 с.

**Тематика рефератов**

**Темы рефератов**

для самостоятельной работы магистрантов

1. Глобализация и ее роль в развитии корпоративной интеграции.
2. Оценка параллелей в развитии институциональной и неоклассической теории корпоративной интеграции.
3. Анализ динамики развития корпоративной интеграции в мировой экономике.
4. Мотивы корпоративной интеграции, подходы к оценке их сущности и классификации.
5. Синергетический эффект как результат интеграционного взаимодействия
6. Американская модель корпоративной интеграции, ее становление и развитие.
7. Германская (континентальная) модель корпоративной интеграции, ее особенности.
8. Японская модель корпоративной интеграции: характерные признаки.
9. Методы анализа эффективности слияния-поглощения компаний в мировой практике.
10. Специфические черты корпоративной интеграции в переходной экономике.
11. Основные проблемы реорганизации хозяйственных структур в Российской Федерации.
12. Направления совершенствования корпоративной интеграции в Республике Беларусь с учетом зарубежного опыта.
13. Опыт ведущих стран в формирования антимонопольной политики.
14. Анализ российского опыта антимонопольного регулирования.
15. Направления совершенствования антимонопольного регулирования в Республике Беларусь.