



## КОНСУЛЬТАЦИИ

**Н.М. АВДЕЕНКО**

---

### *ГЕНЕЗИС КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И СОЗДАНИЯ ОБЪЕДИНЕНИЙ*

---

В экономической литературе последних лет все чаще и однозначнее утверждается тезис о том, что экономический прогресс обусловлен развитием системы рыночных отношений, что альтернативы рынку нет и быть не может. С этим утверждением нельзя не согласиться, но возникает вопрос, что же двигает вперед рынок. В качестве такового двигателя рыночной экономики выступает конкуренция. Она является одной из главных форм борьбы фирм, предприятий и организаций за свое существование, прибыльное ведение производства и возможность проведения инвестиций в экономику. Но конкуренция сама по себе никогда не существовала и существовать не сможет. Она всегда предполагает свою противоположность — монополию. Эти парные категории находятся в неразрывном диалектическом единстве, ибо именно конкуренция, способствуя концентрации производства, порождает монополию. На известной ступени своего развития конкуренция производства сама собою подводит к монополии. Монополия же затрудняет конкуренцию, чем сдерживает научно-технический, а следовательно, и экономический прогресс. Таким образом, если конкуренция двигает развитие техники, науки, технологии, то монополия сдерживает их развитие. Поэтому между конкуренцией и монополией должен выдерживаться определенный баланс. Свободная конкуренция хороша для рыночной экономики тем, что стимулирует появление множества свободных, независимых производств, но она как бы консервирует эти производства в определенном размере, тормозя процесс в области техники и организации производства. Необходимо появление концентрации, чтобы прогресс пошел дальше, но за концентрацией следует монополия и виток прогресса приостанавливается. За одним витком взаимодействия концентрации и монополизации производства следует другой, обеспечивая развитие по спирали.

Концентрация первоначально охватывает промышленное производство, но постепенно проникает в сферу аграрных отношений, торговлю, банковскую деятельность и, наконец, приводит к переплетению этих сфер занятости людей, предопределяя появление финансово-промышленных групп. В современной рыночной экономике финансово-промышленные группы (ФПГ) выступают важнейшей формой интеграции капитала. Прямо или косвенно на международном рынке они контролируют около половины промышленного производства, более того около 1/4 всего мирового производства находится под контролем примерно 600 ФПГ. Их удельный вес особенно велик в сфере новейших наукоемких производств, требующих значительных вложений капитала. Только такие крупные объединения ресурсов, как финансово-промышленные группы, способны вкладывать огромные средства в производство новых видов изделий. В наиболее развитой стране мира — Соединенных Штатах Америки — свыше половины продаж оборудования для

электронной промышленности осуществляют всего 14 корпораций, в то время как производством этого оборудования в общей совокупности занимается более тысячи фирм.

Возникновение финансово-промышленных групп — процесс объективный и вполне закономерный, хотя протекает он на разных этапах исторического развития по-разному. Но в любом случае именно конкуренция, разоряя мелкие и усиливая крупные производства, привела к появлению крупных предприятий и их объединений, стремящихся захватить рынки ресурсов, сбыта продукции, овладеть кредитными ресурсами и т.д. Эти объединения начинали играть все более значимую роль в экономике. Первые описания финансового капитала и финансово-промышленных групп встречаются у английского экономиста Дж. Гобсона уже в начале XX в. в работе “Империализм” (1902). В 1910 г. анализ формирующейся взаимосвязи промышленного и банковского капитала сделал Р. Гильфердинг в работе “Финансовый капитал”, где отмечал: «Характерной особенностью “современного” капитализма являются те процессы концентрации, которые обнаруживаются, с одной стороны, в “уничтожении свободной конкуренции” посредством образования картелей и трестов, а с другой — во все более тесной связи между банковским и промышленным капиталом. Благодаря этой связи капитал... принимает форму финансового капитала, представляющего наивысшую и наиболее абстрактную форму проявления капитала» [1, 41].

В современных условиях финансово-промышленные группы развитых рыночных государств являются весьма прочными экономическими и финансовыми структурами, с различными организационными формами проявления. Следует, однако, не смешивать формы промышленных объединений, которые сложились ранее появления финансового капитала, и формы финансово-промышленных групп, существующие в рыночных структурах современных стран. К первой разновидности форм следует относить картели, синдикаты, пулы, тресты и концерны.

**Картель** (фр. *cartel*, итал. *cartello* происходят от латинского *carta*, что означает бумага, документ) [2, 124] — это объединение предпринимателей, как правило, одной отрасли, устанавливающее обязательный для всех членов объем производства, уровень цен на товары, условия найма рабочей силы, обмена патентами, разграничение рынка сбыта, долю каждого участника в общем объеме производства или сбыта продукции и т.д. Первые картельные объединения возникли в конце XIX в. В начале и первой половине XX в. наибольшее распространение они получили в Германии. Картельные объединения имели целью ограничение конкуренции между его участниками с тем, чтобы диктовать на рынке ресурсов, товаров и кредита свои условия более мелким фирмам. Картели не являются долговечными объединениями, они распадаются, но возникают вновь между другими фирмами, а также трестами и концернами.

**Синдикат** (позднелат. *syndicatus* — рассматриваю, проверяю) — форма соглашения промышленников картельного типа, предусматривающая устранение конкуренции в области сбыта продукции и закупок сырья. Если в картеле каждый участник реализует свою продукцию самостоятельно, в синдикате закупка сырья и реализация товаров организуются единым органом — конторой по продаже. Она собирает заказы производителей в соответствии с установленными квотами и осуществляет закупки их продукции по заранее установленной цене. Концентрируя у себя основную массу продукции отрасли, синдикат получает возможность диктовать цены и условия продаж, осуществлять широкий товарный демпинг. Государство ослабляет позиции синдикатов посредством трестовского законодательства.

**Пул** (англ. *pool* — общий котел) — эта форма монополистического объединения также направлена против конкуренции. Она, как правило, носит временный характер, создается торговыми, биржевыми, страховыми патентными и иными коммерческими организациями с целью накопления или отсрочки продаж какого-либо продукта с целью игры на ценообразовании, спекуляции акциями, совместного накопления и использования патентов.

**Трест** (англ. *trust* — доверие) — монопольное объединение предпринимателей, при котором объединяющиеся фирмы теряют производственную и коммерческую самостоятельность и подчиняются единому управлению. Тресты создаются с целью повышения эффективности производства за счет более рациональной его

организации, совершенствования управления, роста концентрации производства и углубления специализации.

**Концерн** (англ. *concern*) — форма монополии, возникающая на основе объединения компании одной или нескольких отраслей промышленности, торговли, транспорта, связи, банков, страховых компаний и т.д. путем централизации функций научно-технического и производственного сотрудничества, а также инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и иного рода деятельности. Члены концерна сохраняют юридическую самостоятельность, но делегируют концерну ту сферу деятельности, которую либо не могут выполнить сами, либо централизация которой предполагает получение дополнительного дохода [3, 12–13].

На основе названных промышленных объединений происходит формирование различных финансово-промышленных объединений, которые приобретают свои организационные формы в виде холдингов, ассоциаций и консорциумов. Эти объединения являются формой организации бизнеса, основанной на системе участия в капитале. Они выступают как бы промежуточными организационными структурами по отношению к финансово-промышленной группе и далеко не всегда превращаются в последнюю.

Наиболее типичной организационной формой ФПГ здесь выступает холдинг.

**Холдинг** (англ. *holding* — владеющий) — это акционерная компания, создающаяся с целью приобретения контрольных пакетов акций других компаний и установления экономического господства и контроля над их деятельностью. Существуют 2 типа холдингов — чистый холдинг и смешанный. Первый тип возникает именно для выполнения названных функций. Второй предполагает также занятие определенной предпринимательской деятельностью — промышленной, торговой, финансово-кредитной и т.д. Создается он, как правило, в том случае, когда компании приступают к организации дочерних фирм или поглощению других акционерных обществ. На практике каждая компания осуществляет подобные мероприятия, поэтому смешанные холдинги — весьма распространенное явление.

Первые холдинги были созданы в США в конце XIX — начале XX вв., носили характер чистых холдингов и имели целью централизацию системы управления в деятельности других компаний. Резкое усиление к середине XX в. процессов концентрации и централизации капитала в развитых странах, усиление процессов вывоза капитала и диверсификации производства привели к распространению холдинговых компаний. Они превратились в основную организационную структуру деятельности трестов и концернов ведущих стран. За счет этого капитал и активы данных объединений во много раз стали превышать капитал и активы материнской компании, а это значительно расширяло и усиливало экономическое господство компаний на рынке товаров и финансовых средств. Однако формирование холдинговых структур преследовало не только усиление их господствующего положения в экономике, но и приводило к росту могущества холдингов за счет прибыли, поступающей холдингу от дочерних предприятий. Дело в том, что в их распоряжение поступали дивиденды компаний, входящих в холдинг, в определенных условиях дочерние предприятия перечисляли холдингу часть, а иногда и всю прибыль. С целью координации деятельности на внутреннем и внешнем рынках часто создается система взаимосвязанных холдингов, специализирующих свою деятельность по предметному (промышленность, торговля, банки и т.п.), организационному или географическому принципу. Форму холдинговых компаний тресты и концерны используют также для совершенствования своей внутренней организации с целью, например, усиления контроля за деятельностью дочерних организаций. Таким образом возникает своеобразная структура субхолдингов.

Финансово-экономические показатели холдингов формируются не только за счет тех компаний, где они выступают владельцами контрольного пакета акций. Они могут иметь также неконтрольные пакеты в виде паритетных (50 %) и так называемых пакетов участия, прибыль от которых поступает холдингу соответственно доле его участия в капитале. Холдинговые компании выступают также формой организации финансового капитала, контролируя деятельность банков, страховых компаний, пенсионных, благотворительных фондов и т.д. Юридические формы организации холдинговых компаний бывают различные: акционерные общества (большинство холдингов представлено именно такой формой), общества с ограниченной ответственностью, единоличные компании и государственные организации.

Формирование холдинговых компаний в переходной экономике может осуществляться двумя путями. Первый путь можно назвать традиционным, он предполагает объединение самостоятельных частных предприятий и объединений в организации холдингового типа. Поскольку подобных структур в экономике переходного периода мало, а если есть, то они маломощны, основным путем должно выступать образование холдингов на базе крупных, но слабо мобильных в рыночном отношении государственных предприятий. Естественно, этот процесс должен осуществляться под контролем и регулирующим воздействием государства, предусматривать первоначальное разукрупнение государственных предприятий и объединений на ряд самостоятельных юридических лиц с их последующим объединением в холдинговые компании, но уже на рыночной основе, выступать главным на пути реформирования государственной командно-административной системы в рыночную экономику.

Холдинговая форма организации производства даст выгоду в той или иной форме всем ее структурным звеньям. Одни участники объединения видят собственную выгоду в уменьшении налогообложения, другие — в приобретении производственной и финансовой самостоятельности, третьи — в возможности получения экономической помощи от государства, четвертые — в выгоде от совместного решения проблем сбыта, технического перевооружения, внедрения новых технологий [4, 57–58], пятые — в более масштабном привлечении иностранного капитала для модернизации и обновления отечественного производства. Вместе с тем холдинговая форма организации производства не несет в себе сиюминутную выгоду, для этого нужно время, да и сам процесс появления холдинга — длительный. Он не может быть одноразовым актом, хотя и дает участникам организации шанс изыскания более широких возможностей для обеспечения финансовой устойчивости производства и роста его доходности. На начальной стадии организационного преобразования будущие звенья холдинга приобретают возможность целенаправленно и надежно определять стратегию своей деятельности, обеспечивать стабильность цен на свою и совместно производимую продукцию, иметь уравновешенный объем производства, равномерное поступление прибыли и формирование фонда заработной платы. Это достигается за счет организационного и правового оформления совместных действий на определенный, оговоренный уставом период. В пределах холдинга оказывается поддержка одних звеньев бизнеса другими на взаимовыгодной основе. Для обеспечения эффективного протекания этого процесса головному звену холдинга другие его участники делегируют часть полномочий, касающихся в первую очередь инновационной, внешнеэкономической, маркетинговой, координационной и управленческой деятельности. Для обеспечения данной регулирующей функции в случае, если холдинг не обладает в какой-то дочерней организации контрольным пакетом акций, холдинг-центр может наложить “вето” на то или иное решение или действие при помощи “золотой акции”.

Большинство холдингов возникает на базе концернов. Их появление предполагает представление его участникам более широкого спектра финансово-экономической самостоятельности, ибо в концерне осуществляется жесткая координация деятельности дочерних фирм сверху донизу. В этом плане данный процесс означает переход от административных методов руководства к экономическим в пределах рыночных структур. Как было отмечено ранее, холдинги в переходной экономике могут формироваться на базе государственных предприятий, что означает переход от бывших социалистических командно-административных методов управления к рыночным методам, которые, однако, могут базироваться как на административных, так и на рыночных рычагах управления. В этом и состоит специфика протекания переходного периода, а противоречие — в том, что руководители крупных компаний посредством холдинга стремятся сохранить административную власть в экономике, а дочерние предприятия наоборот — освободиться от управленческого диктата и приобрести экономическую свободу. Именно поэтому они идут на передачу чисто управленческих функций материнским (холдинговым) компаниям, оставляя в своем распоряжении руководство профессиональными производственными операциями. Поэтому холдинг вполне соответствует их интересам.

Холдинг ближе других организационных форм стоит к финансово-промышленной группе и отличается от последней тем, что в ней более тесно связан промышленный и банковский капиталы, а финансовый капитал играет важную роль в

производственной и финансовой деятельности. Холдинг, как правило, использует в своей деятельности капитал своих компаний и дочерних организаций.

Наряду с холдингом следующей формой промышленной организации является ассоциация.

**Ассоциация** (от лат. *associatio* — соединение) — означает союз, объединение. В нее на договорных основаниях входят картели, синдикаты, тресты, пулы, концерны для совместного решения хозяйственных, научных, культурных, управленческих и других задач. Ассоциация — свободная организация в отличие от холдинга или консорциума. Любой член ассоциации сохраняет за собой право без согласования с другими вступать или выходить из ассоциации. В переходной экономике подобной формой организации могут пользоваться самые различные фирмы, предприятия и организации, базирующиеся на различных формах собственности (частная, государственная, кооперативная, смешанная).

**Консорциум** (от лат. *consortium* — соучастие, сотоварищество) — сообщество, временное соглашение между банками или промышленными компаниями для осуществления какой-то определенной цели. Консорциум может иметь целью выпуск и размещение займов и акций, спекуляцию ценными бумагами. В промышленности или строительстве он создается для реализации какого-то крупного проекта, как правило, возникающего на стыке разных отраслей экономики. Поэтому членами консорциума выступают разнопрофильные организации. В качестве таковых могут быть целые государства или их объединения (например, международный консорциум спутников связи, консорциум по освоению космического пространства и т.д.). При этом происходит не только объединение капиталов, но и проведение огромных научно-исследовательских разработок.

В отличие от этих промежуточных групп, имеющих право на вполне самостоятельное существование, финансово-промышленные группы — это прежде всего форма экономической организации, обладающая правом юридического лица, объединяющая промышленный и банковый капитал в единую экономическую мощь, единую организационную структуру, в качестве которой выступает финансовый капитал.

#### Литература

1. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. М., 1959.
2. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 2. М., 1975.
3. *Уткин Э.А., Эскиндаров М.А.* Финансово-промышленные группы. М., 1997.
4. *Абрамов И.М., Михайлова-Станюта И.А., Булко О.С.* и др. Финансово-промышленные группы в Беларуси. Мн., 1997.

### Издательский центр БГЭУ

*предлагает учебную литературу, рекомендованную Министерством образования Республики Беларусь для студентов экономических специальностей высших учебных заведений*

**Трушко М.Н. Логика:** Учеб. пособие. Мн.: БГЭУ, 2001. 131 с.

**Ильин Н.М. Эстетика товаров:** Учеб. пособие. Мн.: БГЭУ, 2001. 191 с.

**Мамыкин И.П. Основы теории творчества:** Учеб. пособие. Мн.: БГЭУ, 2001. 87 с.

**Бухгалтерский учет:** Практикум / Г.Н. Нестерова, Т.В. Адашкевич, Т.П. Анисимовец и др.; Под общ. ред. Г.Н. Нестеровой. Мн.: БГЭУ, 2001. 254 с.

**Татур И.К. Бухгалтерский учет. Для неучетных специальностей:** Учеб. пособие. Мн.: БГЭУ, 2000. 255 с.

**Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях:** Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / А.П. Михалкевич, П.Я. Папковская, А.С. Федоркевич, А.Н. Егомостьев; Под общ. ред. А.П. Михалкевича. Мн.: БГЭУ, 2000. 508 с.

**Ильина З.М., Мирочницкая И.В. Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия:** Учеб. пособие. Мн.: БГЭУ, 2000. 226 с.

**Экономико-математические методы и модели:** Учеб. пособие. 2-е изд. / Н.И. Холод, А.В. Кузнецов, Я.Н. Жихар и др.; Под общ. ред. А.В. Кузнецова. Мн.: БГЭУ, 2000. 412 с.

**Телефон для справок и заказа литературы (отдел маркетинга ИЦ)**

249-21-32.

**Почтовый адрес Издательского центра**

220070, г. Минск, пр-т Партизанский, 24, корп. 6, каб. 20.