

Я.С. Галухина, Я.Ш. Паннэ



РОССИЙСКИЙ КРУПНЫЙ БИЗНЕС В 2000-2005 гг.: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЯ

В статье дается определение понятия «крупный бизнес» применительно к условиям современной России, выделяются основные формы его существования и этапы становления. Подробно рассматривается «фундаментальный сдвиг» в последние годы – переход от интегрированных бизнес-групп к компаниям, выявляются его внутри- и внешнеэкономические причины и последствия. Значительное внимание уделяется изменению роли отношений собственности, новой модели взаимодействия с государством, а также динамике отраслевой структуры крупного бизнеса. В приложении приводится список ведущих российских компаний и интегрированных бизнес-групп по состоянию на конец 2005 г.

Российский крупный бизнес: критерии выделения, основные формы существования и этапы становления

Критерии выделения. Понятие «крупный бизнес» традиционно для экономического анализа, однако сколько-нибудь общепринятых критериев его выделения, насколько нам известно, не существует. Обычно неявно принимается, что крупный бизнес это то, что не вполне вписывается в стандартные рыночные рамки, т.е. уже не совсем бизнес. Причем – не только в российской, но и в развитых экономиках, где это понятие нередко выступает в качестве части триады «big business – big trade unions – big state», противостоящей свободной конкуренции. Поэтому в качестве содержательного критерия отнесения той или иной структуры к крупному бизнесу нами принята ее способность изменять экономические институты (правила игры) в сфере своей деятельности. Такая способность прежде всего определяется масштабами этой структуры, но иногда ключевую роль могут играть и другие факторы, например, особенности ее технологической специализации или рыночного позиционирования.

Можно воспользоваться и математической аналогией. Субъект крупного бизнеса – это экономический агент, способный оказывать столь сильное влияние на пространство вокруг себя, что меняется его топология (оно «искривляется», «рвется» и т.д.). Причем речь может идти как о пространстве всей национальной экономики, так и некоторой существенной отрасли или сектора.

В современных российских условиях наиболее адекватным количественным показателем масштабов деятельности экономического агента, на наш взгляд, выступает объем продаж товаров и услуг (выручка, оборот). Его конкуренты – прибыль и капитализация – кажутся более рыночными, однако в настоящее время неприемлемы.

Прибыль еще слишком неустойчива и манипулируема со стороны исполнительного менеджмента. Принадлежащие серьезным бизнесменам формулировки типа «выручка – реальность, прибыль – искусство» или «если у вас есть прибыль, то у вас плохой бухгалтер», актуальны не только для 90-х годов, но и до сих пор. Капитализация же определяется не объективными результатами деятельности экономического агента, а их оценкой со стороны участников фондового рынка, и в зависимости от их настроений способна практически

мгновенно многократно измениться. Но это ее фундаментальное свойство, и оно не может рассматриваться как недостаток. Неадекватность показателя капитализации в современных российских условиях связана с повышенной возможностью манипулирования им. Во-первых, основные игроки отечественного фондового рынка – иностранные инвесторы – обладают очень большой финансовой мощью по сравнению со стоимостью обращающихся на нем ценных бумаг. Во-вторых, free float большей части российских эмитентов недостаточно велик, не говоря уже о том, что далеко не все ведущие структуры имеют акции, котирующиеся на открытом рынке.

Теоретически наилучшей характеристикой масштабов деятельности фирмы является созданная новая стоимость (стандартная западная формулировка – value added – добавленная стоимость). Однако ни в статистической, ни в иной отчетности фирм показателя, адекватно отражающего данное понятие, не существует. Терминологический курьез, но факт: налог на добавленную стоимость есть, а добавленной стоимости нет.

Если в качестве основного показателя, характеризующего масштаб деятельности, принят объем продаж (выручка, оборот), то в качестве порогового значения для отнесения к субъектам крупного бизнеса в настоящее время наиболее целесообразно выбрать 500 млн. долл. в год для всех отраслей реального сектора, кроме нефтегазового комплекса. В нефтегазовом комплексе порог целесообразно повысить до 1 млрд. долл. в год. Вероятно, уже в ближайшие годы можно использовать это значение и для всей экономики. Однако по результатам 2004-2005 гг. оно вывело бы из рассмотрения целый ряд признанных лидеров во многих несырьевых отраслях. Кроме того, к субъектам крупного бизнеса следует относить и структуры, имеющие годовой объем продаж менее 500 млн. долл., но входящие в число мировых лидеров на профильных рынках товаров или услуг¹.

Заметим, однако, что когда речь идет о реальных субъектах российского крупного бизнеса, то с выяснением даже такого простого показателя, как объем продаж, могут возникнуть (и действительно довольно часто возникают) значительные трудности. Дело в том, что регулярная официальная отчетность – статистическая, налоговая и пр. – за редкими исключениями собирается и предоставляется пользователям в разрезе юридических лиц. Между тем реальный экономический агент в современной России – это, как правило, совокупность нескольких юридических лиц, связанных между собой технологически или функционально, а также общими контролирующими собственниками и ключевыми менеджерами. Причем эти юридические лица могут или иметь некоторые формальные связи между собой (например, в стандартных холдингах), или не иметь их вовсе. Для подобного экономического агента, имеющего сложную организационно-правовую структуру, даже решение такой абсолютно необходимой задачи, как исключение внутреннего оборота, для внешнего наблюдателя, пусть и владеющего всей стандартной информацией в разрезе юридических лиц, строго говоря, неосуществимо.

В результате приходится больше полагаться не на статистику, а на так называемые консолидированные данные, которые сообщают о себе бизнес-структуры. Такие данные, как показывает опыт, являются достаточно надежными лишь в одном случае: когда они берутся из адресованной инвесторам аудированной отчетности. В иных случаях часто возникают серьезные нестыковки.

Для примера приведем данные об объеме продаж одного из лидеров отечественной пищевой промышленности – компании Группа «Черкизово» – за 2004 г. В ранжировке 400 крупнейших компаний журнала «Эксперт» приводится оценка в 524,6 млн. долл. с указанием, что отчетность управленческая. В списке «200 частных компаний» журнала Forbes сообщается, что выручка составила 350 млн. долл. (без указания методики расчета). А в начале 2006 г. газета «Ведомости» сообщила о том, что консолидированный оборот по US GAAP составил 466 млн. долл. Все три источника относятся к числу авторитетных и, наверняка, контактировали с самой компанией.

Основные формы существования. В современной России крупный бизнес существует в трех основных формах.

Самостоятельное предприятие. Это некоторый неделимый хозяйственный субъект. Во-первых, единая производственная структура (производящая либо товары, либо услуги и относящаяся либо к реальному, либо к финансовому сектору) и, во-вторых, единый экономический агент. При этом с гражданско-правовой точки зрения

¹ Среди таких российских структур наиболее известны сегодня, пожалуй, ВСМПО-Ависма (производство титана и изделий из него) и «Волга-Днепр» (авиаперевозки сверхкрупных и тяжелых грузов).

предприятие может выступать в форме либо одного, либо нескольких юридических лиц. Но разделение на несколько юридических лиц, как правило, является номинальным и ситуативным, и здесь можно говорить о «юридической маске» (термин В. Цапелика).

Компания. Это объединение предприятий или относительно обособленных хозяйственных комплексов (не являющихся юридическими лицами), имеющее объективный экономический смысл – производственный или воспроизводственный. Такое объединение может быть выстроено либо вокруг некоторого одного товара – *монопродуктовая компания*, либо вокруг товарной группы – *диверсифицированная*, либо вдоль некоторой технологической цепочки – *вертикально-интегрированная*. У компании имеется единый управленческий центр, а у всех ее предприятий – общая группа контролирующих собственников². Таким образом, компания выступает как единый экономический агент во всех вопросах, кроме, может быть, оперативных. Но при этом ее составляющие являются отдельными производственными единицами, в принципе способными существовать в рыночной экономике самостоятельно.

Термин «компания» в использованном здесь смысле предложен Я. Паппэ в работе [1], однако приведенное там определение пришлось уточнить, добавив к предприятиям относительно обособленные хозяйственные комплексы, не являющиеся юридическими лицами. Это могут быть заводы, имеющие статус производственных подразделений, территориальные «кусты» розничных торговых или телекоммуникационных сетей, региональные филиалы банков и т.д. Данное уточнение тем более актуально, что одной из популярных современных тенденций организационного развития компаний является лишение входящих в них предприятий статуса юридического лица (например, в форме перехода на единую акцию). Один из наиболее известных примеров – компания ВСМПО-Ависма в цветной металлургии. Оба давших ей название предприятия после завершения интеграционных процедур в 2005 г. стали производственными подразделениями.

Интегрированная бизнес-группа (ИБГ)³. Это некая совокупность предприятий и компаний, работающих в разных отраслях и секторах экономики (часто и в реальном, и в финансовом) и являющихся самостоятельными юридическими лицами, но в ряде важных случаев выступающих как единое целое. Эта целостность и вытекающие из нее синергетические эффекты обеспечиваются наличием общей группы собственников (контролирующих, или, по крайней мере, наиболее влиятельных) и высших менеджеров. Технологического или иного естественного единства в ИБГ нет.

Фактическим синонимом термина ИБГ в настоящее время является более широко распространенный термин «финансово-промышленная группа». Проблема, однако, состоит в том, что последний, строго говоря, занят. Определение финансово-промышленной группы дано в одноименном федеральном законе, принятом в 1995 г. (хотя и «спящем», но не отмененном). Причем подавляющее большинство реально существующих объединений под это определение не подпадает (и никогда не подпадало). Еще один момент состоит в том, что по своей секторальной структуре все большее число ведущих групп становится либо промышленно-финансовыми, либо просто промышленными.

Этапы становления. В настоящее время можно говорить о примерно 13-летней истории российского крупного бизнеса. Ее, на наш взгляд, следует отсчитывать от указов Президента и постановлений Правительства РФ, в соответствии с которыми были сформированы «Газпром», РАО «ЕЭС России» и три первых вертикально-интегрированных нефтяных компании – «ЛУКойл», ЮКОС, «Сургутнефтегаз». Эти нормативно-правовые акты появились осенью 1992 – весной 1993 гг.

Данный 13-летний период распадается на три этапа: 1993 г. – первая половина 1998 г.; вторая половина 1998 г. – 1999 г.; 2000 г. – настоящее время. Первый и третий являются для российского крупного бизнеса временем поступательного развития. Второй – время острого кризиса и неожиданно быстрого посткризисного

² При этом формальная структура собственности может быть самой разной: от простейшего двухуровневого холдинга до сложных многоуровневых систем с перекрестным владением.

³ Этот термин в использованном здесь смысле предложен С.Авдашевой, Е.Дементьевым и Я.Паппэ в работе [2].

восстановления (как, впрочем, и для экономики в целом). Настоящая работа посвящена третьему этапу, анализ двух первых см. в работах [1-4].

Период с 2000 г. по настоящее время весьма сложен и противоречив. Тем не менее для наших целей есть достаточные основания рассматривать его в качестве единого этапа. Прежде всего – это ряд сквозных тенденций, характерных как для экономики в целом, так и для крупного бизнеса в отдельности. К первым относятся:

- темпы экономического роста превышающие среднемировые;
- чрезвычайно благоприятные мировые цены на товары традиционного российского экспорта;

- финансово-бюджетная стабильность;

- значимый и растущий интерес международных финансовых инвесторов к России.

Что касается крупного бизнеса, то ключевыми тенденциями, на наш взгляд, были:

- повышение роли отношений собственности и превращение их в единственный механизм, обеспечивающий прочную долгосрочную консолидацию активов;

- изменение характера отношений с государством: переход от равноправия к подчинению;

- отраслевая и секторальная диверсификация: появление субъектов крупного бизнеса в целом ряде отраслей вторичного и третичного секторов;

- смена основного субъекта российского крупного бизнеса: переход этой роли от ИБГ к компаниям;

- обращение к мировому финансовому рынку как к основному источнику финансирования текущей деятельности и развития.

Ниже каждая из этих пяти тенденций будет рассмотрена подробно.

Можно возразить, что крупный российский бизнес как минимум на два-три года «старше», чем указывают авторы. И начался он отнюдь не с ТЭК, а с финансов и торговли. Действительно, целый ряд весьма масштабных и влиятельных по тогдашним меркам частных структур – банков, бирж, торговых домов – появился еще в последние годы существования СССР и первые месяцы реформ в России. Однако, во-первых, они не были никак укоренены в материальном производстве. Во-вторых, из созданных тогда структур, пожалуй, лишь одна дожила до настоящего времени в качестве субъекта крупного бизнеса. Это – «Консорциум Альфа-групп» (а точнее – три его старейшие составляющие: Альфа-Эко, Альфа-банк и Альфа-Капитал). Все остальные не пережили 1998 г., а их «реинкарнации» к настоящему времени либо исчезли, либо не играют существенной роли.

Основные тенденции

Право собственности – единственный механизм консолидации активов. Распад «мягких коалиций». Определения интегрированных бизнес-групп и компаний, данные выше, отличаются от введенных в работах [1-3]. В них помимо отношений собственности был указан еще один механизм интеграции в отечественном бизнесе – управленческие услуги, которые оказываются некоторым «центральной элементом» ИБГ (или компании) ее остальным участникам. По характеру интегрирующего механизма среди ИБГ выделялись имущественные и управленческие. Это вполне соответствовало реалиям 90-х годов. Тогда существовало довольно много групп второго типа, и среди них были весьма известные и влиятельные: в частности, структуры, выстроенные «Инкомбанком», Л. и М.Черными, Б.Березовским⁴. Основными услугами при этом были управление финансовыми потоками (в том числе налоговая оптимизация) и экспортно-импортными операциями. Кроме того, важную роль играли и лоббистские возможности центрального элемента ИБГ в органах власти различного уровня, позволяющие ее участникам получать эксклюзивные преимущества.

⁴ В первые годы своей жизни такой, похоже, была и АФК «Система», но она изначально была ориентирована на постепенное превращение в контролирующего собственника.

Однако управленческие ИБГ оказались кратковременным явлением, и к 2002-2003 гг. они практически исчезли. Основная причина этого – превращение основных интегрирующих услуг из эксклюзивных в рутинные и рыночные. Впрочем, для каждой группы можно указать и специфические причины. Например, распад группы Инкомбанка произошел после того, как сам банк прекратил существование в результате кризиса 1998 г. (Поскольку миноритарные пакеты в промышленных предприятиях, оставшиеся в руках его владельцев, не обеспечивали им ни влияния, ни доходов.) Империю братьев Черных подкосил бунт наемных менеджеров – В. Лисина и О. Дерипаски (который в рамках имущественной группы был бы легко подавлен при всей масштабности этих фигур).

Еще более краткосрочной, возможно просто эфемерной, оказалась такая форма организации российского крупного бизнеса, как «мягкие коалиции» ИБГ или компаний, у каждой из которых свои контролирующие собственники, а перекрестное владение, если и имеет место, то лишь на уровне миноритарных пакетов. Например, в 90-е годы особые партнерские отношения связывали Онэксимбанк, а затем – его преемника – Росбанк (ИБГ «Интеррос») с Сургутнефтегазом, или Уральскую горно-металлургическую компанию с Евразхолдингом. А в 2000-2002 гг. были некоторые основания говорить о существовании суперкоалиции, включающей Сибнефть, Русский алюминий, Руспромавто, УГМК, Евразхолдинг и Группу МДМ⁵.

Однако к настоящему времени все эти, а также другие известные авторам «мягкие коалиции» распались. Во-первых, ситуация, когда в одной компании крупные пакеты акций принадлежат разным группам собственников, каждая из которых претендует на реальное участие в управлении, становится исключением (безотносительно к тому, находятся ли указанные группы в конфликтных или кооперативных отношениях). Правилom на сегодня является другое: одна компания – один контролирующий, он же стратегический, собственник. Все прочие акционеры могут быть лишь портфельными инвесторами, вне зависимости от размера их пакетов. Во-вторых, уже в основном поделены и производственные активы, исторически оказавшиеся в совместном владении двух компаний. Они достались тому из партнеров, в технологическую цепочку которого встраивались естественным образом (реализуется тот же принцип: один актив – одна компания-собственник).

Оба утверждения достаточно легко проиллюстрировать. В 2003-2004 гг. «Базовый элемент» О. Дерипаски стал владельцем 100% акций Русского алюминия и 75% акций Руспромавто, выкупив 50 и 37% соответственно у Millhouse Capital P. Абрамовича. Другой пример: смена собственника крупного производителя железной руды – Качканарского ГОК. Долго владевшая ГОК Уральская горно-металлургическая компания (основная специализация – медь) в 2004 г. продала его Евразхолдингу – своему давнему партнеру и одному из лидеров российской черной металлургии.

Изменение отношений с государством: от равноправия к подчинению. В 2000-2005 гг. сложились принципиально новые отношения между крупным бизнесом и государством по сравнению с серединой и концом 90-х годов. В наиболее общем виде можно утверждать, что произошла смена модели партнерства на модель доминирования государства. Исполнительная власть (президентская вертикаль), установив контроль над законодательной и судебной, получила возможность выстраивать свои отношения с бизнесом исключительно с позиции силы без

⁵ В работе [1] – «Большая МАДАМ», названная по фамилиям основных собственников (Махмудов, Абрамов, Дерипаска, Абрамович, Мельниченко).

использования реальных переговорных механизмов. Однако при этом государство признает ценность института крупного частного бизнеса для страны и готово выслушивать и учитывать его мнение по достаточно широкому кругу вопросов.

Новые отношения стали складываться сразу после выборов в Государственную думу в декабре 1999 г. Тогда стало ясно и имя будущего президента, и то, что его победа будет обеспечена за счет двух факторов: позиции во власти и высокой личной популярности. Таким образом, поддержка со стороны крупного бизнеса, равно как и любой другой социальной группы, не является для него необходимым ресурсом.

Поэтому уже с 2000 г. власть начала ограничивать чрезмерное, по ее мнению, влияние крупного частного бизнеса. Этот процесс проходил под лозунгами «равноудаления» от власти и выстраивания прозрачных и единых для всех правил игры. Прежде всего крупный бизнес был жестко отодвинут от процессов принятия политических решений, от федеральных электронных СМИ, а также от естественных монополий. Символами здесь стали вынужденная эмиграция предпринимателей, наиболее активно вмешивающихся в политику – В. Гусинского и Б. Березовского, а также отставка председателя правления Газпрома Р. Вяхирева. Затем был ограничен и введен в новые рамки лоббизм. Во-первых, было сокращено количество встреч руководителей государства с предпринимателями. Во-вторых, наиболее влиятельным из них было предложено вступить в РСПП, который должен был выступить в качестве единого канала, доводящего консолидированное мнение крупного бизнеса до государства⁶.

Вместе с тем в чисто экономических вопросах государство до середины 2003 г. придерживалось линии, выбранной в прошлый период:

- поддерживались процессы концентрации (наиболее яркие примеры – Русский алюминий, Руспромавто, Мегафон);
- продолжалась приватизация (наиболее крупные продажи – ОНАКО, Славнефть⁷, часть госпакета ЛУКОЙла);
- поддерживался новый интерес к России со стороны иностранных инвесторов, причем одобрение сделки по созданию ТНК-ВР позволяло надеяться на прорыв в этом направлении.

С середины 2003 г. начался качественно новый этап формирования модели доминирования. Наиболее яркими его маркерами стали:

- «дело ЮКОСа» и судебное преследование ряда других компаний, реализовывавших формально законные схемы налоговой оптимизации;
- переход Юганскнефтегаза, Сибнефти, Объединенных машиностроительных заводов, Пермского моторостроительного комплекса, Промышленно-строительного банка Санкт-Петербурга и Гута-банка под прямой или опосредованный контроль государственных компаний;
- запрет на строительство предлагавшихся частными нефтяными компаниями трубопроводов «Западная Сибирь – Мурманск» и «Ангарск – Дацин» и инициирование государством проекта трубопроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан»;
- внесение поправок в законодательство о соглашениях о разделе продукции (СРП), означающее фактический отказ от использования этого режима для новых проектов;

⁶ Предполагалось, что для среднего и малого бизнеса такими организациями станут соответственно «Деловая Россия» и «ОПОРА», появившиеся несколько позже.

⁷ И как результат – отказ на тот момент от создания крупной государственной нефтяной компании за счет их объединения с Роснефтью.

– активное обсуждение в органах государственной власти списка «стратегических месторождений», к разработке которых не могут допускаться иностранцы.

Все это, на наш взгляд, достаточно убедительно показывает, что в настоящее время государство, во-первых, полностью берет на себя разработку экономической стратегии страны, а частному бизнесу дозволено выступать лишь в роли челобитчика. Во-вторых, оно имеет, или по крайней мере формирует, представление о «командных высотах» в экономике, т.е. о наборе активов, которые должны находиться в государственной собственности. В-третьих, сделаны первые шаги по национализации и неясно, как далеко этот процесс может пойти. (Необходимо, впрочем, отметить, что каждый из перечисленных фактов деприватизации имеет и собственное уникальное объяснение, не связанное с общей идеей национализации.)

Вполне естественными элементами сложившейся модели являются также популярные в последнее время формулы «социальной ответственности» бизнеса и «частно-государственного партнерства». Хотя, на наш взгляд, неясно, служат ли они только идеологическим обеспечением, или станут основой реальных проектов и мер экономической политики.

Укажем еще на две второстепенные, но достаточно значимые особенности ситуации, складывающейся с середины 2003 г. Во-первых, еще более сузился круг тем, по которым бизнесу допустимо открыто лоббировать свои интересы. Он ограничен лишь вопросами, которые исполнительная власть не считает стратегическими и по которым не сформировала консолидированной позиции. Во-вторых, существенно снизились возможности, или по крайней мере увеличился риск, использования крупным бизнесом административного ресурса на федеральном уровне⁸.

Отраслевые сдвиги. В 2000-2005 гг. произошло многократное увеличение числа субъектов крупного бизнеса и кардинальное изменение в их распределении по отраслям. Наиболее рельефно оба процесса проявились в реальном секторе и на уровне компаний. Поэтому остановимся именно на этом разрезе, причем государственную и частную формы собственности будем рассматривать как равноправные.

К началу 2000 г. в России существовало около 25-ти крупных компаний (в данном выше определении). Частные среди них преобладали, но их численный перевес был крайне незначительным. Среди частных компаний большинство составляли нефтяные и металлургические. Несырьевая экономика была представлена лишь тремя субъектами. Два – АвтоВАЗ и ГАЗ – при всех своих масштабах, по общему мнению, находились в стадии глубокого и труднопреодолимого кризиса. Третий – компания «Волга-Днепр», которая при небольшом обороте сумела занять лидирующие позиции на мировом рынке в узкой нише перевозок сверхкрупных грузов⁹.

Что касается списка государственных компаний, то он фактически распался на две равные части. Первая и основная – естественные монополии: Газпром, РАО «ЕЭС России», Транснефть, а также близкие к ним по положению, занимаемому на соответствующих рынках, и характеру деятельности Связьинвест, Росэнергоатом и АЛРОСА. Вторая – неприватизированные нефтяные компании – Роснефть,

⁸ Что, по широко распространенному мнению, компенсируется повышением роли этого фактора в регионах.

⁹ Что касается ИБГ, все они, кроме одной, также были сырьевыми. Добыча и переработка природных ресурсов доминировала в их деятельности по любым показателям: объем продаж, доходы, прибыль, занятость и т.д. Исключение составляла АФК «Система», ядром которой были компании фиксированной и мобильной связи: МГТС, МТС, МСС и др., а сырьевая составляющая была крайне незначительной.

Славнефть, ОНАКО, Татнефть, Башкирская топливная компания. И лишь одна компания – Аэрофлот – выпала из обоих списков.

Механизмы, радикально изменившие эту картину за последние шесть лет, стандартны: рост производства на отдельных предприятиях и рост компаний за счет приобретения отдельных предприятий. Задействованы они были благодаря, во-первых, сверхблагоприятной конъюнктуре на мировых рынках практически для всего российского сырьевого экспорта, во-вторых, – экономическому росту в стране, создавшему значительный внутренний спрос, прежде всего на потребительском рынке.

В первой половине рассматриваемого периода (2000-2002 гг.) количество субъектов крупного бизнеса примерно удвоилось. В частном секторе благодаря хорошей внешнеэкономической конъюнктуре и процессам концентрации производства их список пополнился компаниями угольной (СУЭК), целлюлозно-бумажной (Илим Палп), химической (Фосагро) и авиационной (Иркут) отраслей. Резко возросло также представительство черной (Евразхолдинг, Мечел) и цветной металлургии (Русский алюминий, СУАЛ, Уральская горно-металлургическая компания). Развитие внутреннего рынка позволило преодолеть планку в 500 млн. долл. лидерам мобильной связи (МТС и Вымпелком) и пищевой промышленности (Вимм-Билль-Данн, ВВН).

Расширился и список отраслей, в которых появились субъекты крупного бизнеса, относящиеся к государственному сектору. Это химическая (СИБУР, Салаватнефтеоргсинтез, Нижнекамскнефтехим), автомобилестроительная (КамАЗ), авиакосмическая (АХК «Сухой», Корпорация «Аэрокосмическое оборудование»), и атомная (ТВЭЛ) промышленность.

В 2003-2005 гг. число крупных компаний, по нашим оценкам, опять выросло более чем в 2 раза, и по состоянию на конец 2005 г. превышает 120 (см. Приложение). Из них лишь несколько более 20% – полностью или преимущественно государственные. Если же говорить об отраслевых сдвигах, то наиболее важными являются два. Во-первых, возникновение субъектов крупного бизнеса в таких современных интеллектуальноемких отраслях, как информационные технологии (Концерн «Ситроникс», Национальная компьютерная корпорация, IBS) и реклама (Video International). Во-вторых, весьма солидные структуры и в немалом количестве появились в строительном комплексе и торговле. Причем и в тех, и других отраслях – совершенно различной специализации. Например, если взять розничную торговлю, то компании с оборотом в 1 млрд. долл. и более присутствуют во всех сегментах: от продуктов питания (например, «Пятерочка») и мобильных телефонов (Евросеть) до предметов роскоши (Mercury).

Необходимо отметить еще два существенных момента. В пищевой промышленности к крупным производителям молока, соков и пива добавились аналогичные по масштабам компании, специализирующиеся на производстве кондитерских изделий («Объединенные кондитеры»), мясопродуктов (АПК «Черкизовский») и переработке продукции растениеводства (Русагро, Разгуляй – Укросс). Отечественное гражданское машиностроение, наконец, вступило на путь, уже пройденный нефтяной промышленностью, металлургией и химией. В нем появились крупные компании, объединяющие несколько заводов, построенных в советское время, но сформированные уже в соответствии с логикой рыночной экономики (Трансмашхолдинг, Концерн «Тракторные заводы», Северсталь-Авто).

На конец 2005 г. субъекты крупного бизнеса еще не сложились во многих отраслях сферы услуг. В частности, в таких важных, как жилищно-коммунальное и

гостиничное хозяйства, общественное питание, развлечения. Однако в первые две уже начал или, по крайней мере, обозначил экспансию ряд ведущих ИБГ. Что касается перспектив индустрии развлечений, показывающей в последнее время высокие темпы роста, то они зависят от отношения государства к азартным играм. Из отраслей промышленности сегодня не охвачена крупным бизнесом, вероятно, лишь легкая и парфюмерно-косметическая. И, на наш взгляд, ситуация здесь может измениться только если появятся сильные отечественные бренды, способные на российском рынке конкурировать с глобальными.

Превращение компаний в основных субъектов крупного бизнеса, а мирового финансового рынка – в главный источник внешнего финансирования. Наиболее важным процессом, происходившем в российском крупном бизнесе в 2000-2005 гг., была, на наш взгляд, смена субъектности. Роль основного действующего лица в нем перешла от ИБГ к компаниям. Переход этот является настолько существенным, что его можно назвать *фундаментальным сдвигом*.

Во-первых, компании создавались внутри ИБГ из уже входивших в них предприятий. При этом названия могли быть самыми различными: субхолдинги, дивизионы и пр., но речь всегда шла о формировании структур по отраслевому или продуктовому принципу и наделению их широкой автономией. Во-вторых, экспансия ИБГ чаще всего происходила не путем точечного захвата отдельных предприятий, а создания новых компаний. В-третьих, новые объединения в этот период по большей части сразу создавались в форме компаний, т.е. не конгломератных, а сфокусированных специализированных структур.

Как ни странно, можно достаточно точно указать начальную и конечную точки данного перехода и события, их маркирующие. Начало – весна 2000 г., когда был создан Русский Алюминий – первая отечественная компания мирового уровня, возникшая не по прямой воле государства. Завершением можно считать весну 2005 г., когда произошло IPO Северсталь-Авто, показавшее, что инвесторы (в том числе иностранные) с энтузиазмом относятся к правильно выстроенным компаниям, даже в тех отраслях экономики, которые никогда не считались сколько-нибудь успешными в России.

ИБГ как форма существования российского крупного бизнеса отнюдь не ушла в историю. Более того, большинство ведущих групп, переживших кризис 1998 г., существуют и по сей день. Регулярно появляются и новые. Однако существенно изменились роль, функции и содержание деятельности ИБГ. Возникла некая двухуровневая система. Ее нижний уровень представлен компаниями, занявшими «пространство» реального бизнеса, а верхний – ИБГ, сконцентрировавшимися на управлении капиталом.

Иначе говоря, ИБГ по большей части представляют собой некоторые комбинации компаний, самостоятельно ведущих бизнес, но имеющих общих стратегических собственников, т.е. из отечественного варианта южнокорейских чеболей¹⁰ они трансформировались в отечественный вариант западных инвестиционных фондов.

¹⁰ На наш взгляд, из мировых образцов крупного бизнеса, продемонстрировавших как минимум среднесрочную устойчивость и эффективность, именно южнокорейские чеболи являются наиболее близкими аналогами отечественных ИБГ в том виде, в котором они сложились в 90-е годы. Но и от чеболей они отличаются, по крайней мере, двумя существенными чертами. Во-первых, это принципиально иные отношения с властью. Корейские чеболи изначально возникали и развивались на базе договоренностей между их основателями и государством. Причем эти договоренности на протяжении нескольких десятилетий достаточно точно исполнялись обеими сторонами. В частности, именно рекомендациями государства в основном определялся набор отраслей, в которых работал тот или иной чеболь. В России в 90-е годы крупный бизнес считал себя свободным от любых обязательств перед государством, даже тех, которые принимались им при приватизации государственных активов. (Осмысленность этих обязательств – вопрос отдельный. Напомним, например, о таком условии залогового аукциона по «Апатиту», как строительство пивного завода для обеспечения рабочих этим напитком.) Во-вторых, чеболь – семейное предприятие, в его основе – большая традиционная семья. На этой основе его целостность и преемственность в управлении сохранялись в течение нескольких поколений. В России большой

Точнее говоря, основными направлениями деятельности ИБГ на сегодня являются:

- «обычная» купля-продажа крупных пакетов акций на фондовом рынке;
- дружественные слияния и поглощения;
- инициирование и обеспечение финансирования новых проектов;
- недружественные слияния и поглощения;
- выкуп, реструктуризация и последующая продажа предприятий и компаний, оказавшихся в тяжелом положении.

В развитых экономиках эти функции обычно выполняются специализированными структурами: «классическими» инвестфондами, инвестбанками, рейдерами, фирмами по антикризисному управлению. Российские ИБГ, таким образом, являются некоторыми их гибридами и различаются между собой лишь пропорциями, в которых сочетаются вышеназванные виды деятельности.

Описанный фундаментальный сдвиг имеет множество последствий. Но главное из них – получение российскими заемщиками и эмитентами достаточно широкого доступа к ресурсам мирового финансового рынка¹¹, более того, – превращение последнего в основной источник внешнего финансирования для субъектов отечественного крупного бизнеса. Это в свою очередь накладывает серьезные ограничения на использование бизнесом административных и политических ресурсов. Олигархическое поведение стало неактуальным не только потому, что ему противостоит резко усилившийся государственный аппарат, но и потому, что на слишком близкие отношения компаний с властью и котировки их акций, и кредитные рейтинги реагируют однозначно отрицательно. Такая реакция мирового рынка сформировалась в последние три-четыре десятилетия для всех крупных развивающихся стран.

Важнейшие составляющие и последствия смены субъектности в российском крупном бизнесе схематично приведены в табл. 1, 2.

Таблица 1

Ключевые изменения в отечественном крупном бизнесе, конец 1999-2005 гг.

Отличие	1999 г.	2005 г.
Основной субъект	ИБГ	Компания
Факторы, определяющие логику формирования и трансформации	Внутренние возможности	Внешние требования
Ресурс экспансии и развития	Административный ресурс	Возможность привлечения средств с мировых финансового и фондового рынков
Характеристика взаимоотношений с властью	Олигархические тенденции	Политическое разоружение и хозяйственный лоббизм

Таблица 2

«Модельные» отличия компаний от ИБГ

Отличие	ИБГ	Компания
Принцип построения	Многоотраслевой конгломерат,	Фокусирование на некоторой

*традиционной семьи нет давно, и бизнес, как правило, строится либо одним человеком, либо группой товарищей. (Б. Йордану приписывается определение российского капитализма как *group capitalism*.) В качестве очень редких примеров семейного крупного бизнеса можно назвать ИБГ «БИН-Русснефть», а также компании «Лебедянский» и «Очаково».*

¹¹ Термин «финансовый рынок» понимается здесь максимально широко как объединяющий три взаимосвязанных сегмента: кредитный рынок, рынок долговых ценных бумаг, рынок акций и производных инструментов.

	обычно – промышленно-финансовый	товарной группе либо технологической цепочке
Главные способы экспансии и развития	Приобретение максимально эффективных и недооцененных активов в любых отраслях и секторах, обеспечение синергии между различными бизнесами	Концентрация на основном бизнесе, укрепление позиций на соответствующих рынках, приведение внутренней структуры и стандартов деятельности в соответствие с требованиями потенциальных инвесторов и кредиторов
Структура собственности	Ситуативная, специально запутанная, нераскрываемая	Стабильная, близкая к стандартной холдинговой, раскрываемая вплоть до конечных собственников – физических лиц
Механизм принятия решений	Принципиально не прозрачен	Постулируется стремление к выполнению правил Good Corporate Governance
Главный источник дохода основных собственников	Управление финансовыми потоками	Дивиденды, рост капитализации

Причины и механизмы «фундаментального сдвига»

Смена основного действующего лица в крупном российском бизнесе произошла под воздействием двух основных групп факторов. Первая – институциональные и воспроизводственные факторы. Вторая, как нам представляется, наиболее важная – потребность реального сектора российской экономики во внешних для него источниках масштабного финансирования и одновременно возникшая готовность мировых финансовых рынков эту потребность удовлетворить (подробнее об этом см. [5]).

Во-первых, в 90-е годы ИБГ для входящих в нее субъектов заменяла несуществующие или слабые рыночные институты. Иерархические отношения внутри группы заменили внешние и обезличенные механизмы защиты и инфорсmenta контрактов. Вместе с тем формально рыночные сделки между ее членами обслуживали иерархические потребности. Это позволяло ИБГ экономить на трансакционных издержках благодаря частному правоприменению в рамках группы и общей инфраструктуре. Однако в последние пять лет эта экономия перестала быть значимой, поскольку многое из того, что ранее требовало специальных усилий и механизмов, стало хозяйственной рутинной и вошло в обычай.

Во-вторых, как указывал Ю.Б. Кочеврин [6], в 90-е годы ИБГ сконцентрировали внутри себя два весьма дефицитных тогда ресурса – ресурс компетентности и ресурс доверия. Так, в середине 90-х годов несколько крупнейших частных банков – Менатеп, Онэксимбанк, Инкомбанк и т. п. – на некоторое время оказались старшими партнерами в альянсах с промышленными предприятиями и даже с крупнейшими сырьевыми экспортерами, которым по масштабам бизнеса уступали многократно. Это произошло во многом потому, что эти банки были монопольными производителями услуг по грамотному оформлению экспортных операций. Однако с течением времени оба эти ресурса становятся все более распространенными и доступными. Компетенции, ранее являвшиеся эксклюзивными, теперь предлагаются на свободном рынке. А «радиус доверия» растет в силу как естественного становления рынков, так и развития

законодательства и правоприменительной практики¹². Соответственно все более важными становятся преимущества специализации, аутсорсинга, разделения рисков и т.д., что приводит к появлению центробежных тенденций внутри конгломератных ИБГ.

В-третьих, в условиях экономического роста наиболее естественным вариантом экспансии для типичного субъекта крупного бизнеса является закрепление позиций на профильных рынках. Это предполагает приобретение новых предприятий той же специализации, что и имеющиеся, их интеграцию и повышение эффективности, а также формирование управляющих структур по отраслевому принципу. Тем более что возможности вторжения в новые отрасли за счет покупки сверхэффективных или сильно недооцененных активов к 2000 г. стали весьма ограниченными. (Кроме того, многие из субъектов крупного бизнеса уже имели к этому времени опыт неудачных проектов в сферах, далеких от профильных.)

В-четвертых, после кратковременного периода чисто восстановительного роста у всех сколько-нибудь успешных субъектов бизнеса появились крупные инвестиционные проекты, которые не могли быть профинансированы полностью из собственных доходов. Следовательно, стало необходимым доверие со стороны кредиторов.

И наконец, возникшее в результате относительно длительного периода роста ощущение стабильности поставило перед основными собственниками российских субъектов крупного бизнеса вопрос об оформлении своего капитала и доходов таким способом, который обеспечил бы наибольшую легитимность. В качестве самого социально и политически приемлемого варианта был выбран рост капитализации принадлежащих им активов¹³. Но этого можно достичь, лишь сделав активы привлекательными для портфельных инвесторов, т. е. для фондового рынка.

Итак, необходимым механизмом развития для субъектов российского крупного бизнеса стало привлечение независимого финансирования. Непрозрачные конгломератные структуры, какими являются ИБГ, в любом случае не слишком хорошие заемщики или эмитенты, под воздействием требований финансового рынка они бы неизбежно трансформировались. Однако если бы соответствующие деньги имелись внутри страны, то отечественным заемщикам и эмитентам, вероятнее всего, удалось бы заставить отечественных кредиторов и инвесторов согласиться на свои условия. И процесс трансформации растянулся бы на долгие годы. Напомним, что южнокорейские чеболи по многим параметрам весьма похожие на отечественные ИБГ, безотказно кредитовались банками этой страны в течение десятилетий.

Но последствия кризиса 1998-1999 гг. для российской финансовой системы оказались гораздо более серьезными, чем для реального сектора. Поэтому, даже несмотря на хорошую динамику в последующие годы, она не могла предоставить растущему бизнесу необходимые деньги ни по объемам, ни по срокам. Тем более этого не могли сделать банки, входящие в состав ИБГ, несмотря на то, что среди

¹² Заметим, что здесь существенную роль играет и внешний фактор. Если некоторые услуги и компетенции нельзя купить внутри страны, то вполне возможно – на внешнем рынке. Аналогично для защиты контрактов можно использовать иностранное или международное законодательство, суды и т. д.

¹³ Тогда как доминировавшее в 90-е годы перераспределение в свою пользу внутренних финансовых потоков контролируемых структур не только «не приветствуется» государством, но и гарантирует широкую общественную поддержку любым попыткам экспроприации.

частных они являлись самыми крупными¹⁴. Роль самых главных внутренних кредиторов российской промышленности с 2002-2003 г. стали играть государственные Сбербанк и Внешторгбанк, но и их возможностей явно не хватает.

Еще в меньшей степени способен удовлетворить потребности реального сектора российский фондовый рынок. Во-первых, из-за малочисленности основного для современной экономики конечного инвестора – среднего класса. Во-вторых, из-за неразвитости институтов коллективного инвестирования. Что же касается вложений богатых российских граждан за рубежом (по некоторым оценкам – многомиллиардных), то к инвестициям они в основной своей массе отношения не имеют. Это обычное престижное потребление, или страховка от политических рисков. Любые резкие попытки повернуть этот поток вспять приведут лишь к его увеличению.

Итак, адекватные потребностям российского крупного бизнеса финансовые ресурсы можно привлечь только с мирового финансового рынка. Спрос на иностранные деньги к началу 2000-х годов был сформирован. Практически одновременно появляется и соответствующее предложение. С 2002-2003 гг. можно говорить о «второй волне» интереса иностранных портфельных инвесторов к России. Во-первых, в их понимании Россия заняла место одного из ведущих развивающихся рынков. (Напомним, в частности, об идее BRIC, в рамках которой Россия оказалась в одном ряду с Индией и Китаем, что, на наш взгляд, даже слишком оптимистично.) Во-вторых, ими была оценена как в целом благоприятная и политическая составляющая инвестиционного климата¹⁵.

Но мировой финансовый рынок (тем более в эпоху глобализации) отнюдь не склонен приспособиваться ни к какой национальной специфике¹⁶. Портфельные инвесторы (в том числе покупатели долговых ценных бумаг), а также банки-кредиторы готовы вкладывать только в те активы, которые выстроены и оформлены привычным для них образом, иначе говоря, покупать достаточно стандартизованный «продукт»¹⁷. Отдельное российское предприятие таким выступать не может. Оно, как правило, слишком мало и не является полноценным субъектом рынка. Многосекторная ИБГ тем более не удовлетворяет критериям «привычности» в западном варианте. Логика ее построения и имеющиеся синергетические эффекты полностью понятны только ее основателям, следовательно, ей трудно получить адекватные средства путем выпуска облигаций, или адекватной капитализации при продаже части акций¹⁸.

Компания, напротив, – доминирующая во всем мире форма организации крупного бизнеса. Поэтому, чтобы привлечь деньги западных портфельных

¹⁴ Важным структурным результатом этого явилась дезинтеграция реальной и финансовой составляющих внутри ИБГ. Значимость дочерних, аффилированных или дружественных банков резко упала. А сами эти банки, вынужденные обеспечивать рентабельность своего бизнеса, перестали делить надежных заемщиков на «своих» и «чужих». До полного разрыва промышленной и финансовой составляющих пока ни в одной ИБГ не дошло. «Групповые» банки никто не продал (возможно, потому, что не нашлось желающих дорого купить). Но их в большинстве случаев отпускают в «свободное плавание», а наиболее успешных менеджеров переводят в реальный сектор (например, Е. Иванова – из Росбанка в золотодобывающую компанию «Полюс», а В. Рашиевского – из МДМ-банка в СВЭК).

¹⁵ Особую роль, на наш взгляд, здесь сыграло подчеркнуто положительное отношение Президента к ряду стратегических инвестиций. А «дело ЮКОСа» оказалось существенным моментом для общественно-политических сил и конкретных западных акционеров компании, но не для инвестиционного сообщества в целом.

¹⁶ За исключением, может быть, китайской – в силу масштабов страны и ее экономики.

¹⁷ Стратегический инвестор, напротив, покупает не стандартизированные, а штучные «продукты» после тщательного изучения. И уникальность может быть для них дополнительным преимуществом. Но у стратегических инвесторов в совокупности свободных средств меньше, чем у портфельных.

¹⁸ Продажа в начале 2005 г. 19% акций ИБГ АФК Система» (ПРО на Лондонской бирже) не опровергает, а подтверждает данный тезис. Капитализация АФК «Система» оказалась очень близкой к биржевой стоимости принадлежащих ей пакетов акций двух компаний (МТС и МГТС) покупая GDR «Системы», инвесторы фактически оценили только ее основные телекоммуникационные активы.

инвесторов в необходимых объемах и по приемлемой цене, российский бизнес должен выстраиваться именно в компании.

Литература

1. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1.
2. Авдашева С.В., Балукевич В.П., Горбачев А.В., Дементьев В.Е., Паппэ Я.Ш. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М: ТЕИС, 2000.
3. Паппэ Я.Ш. Олигархи. Экономические хроники 1992-2000. М.: Изд-во ВШЭ, 2000.
4. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2.
5. Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Внешнеэкономические факторы трансформации крупного бизнеса в России // Вопросы экономики. 2005. № 10.
6. Кочеврин Ю.Б. Рецензия на книгу Я. Паппэ «Олигархи: экономические хроники 1992-2000 гг.» // Pro et contra т. 5 № 3, лето 2000.

**«Высшая лига» российского бизнеса: компании
(в традиционной отраслевой разбивке)**

Ниже приведен список компаний реального сектора, являвшихся в 2005 г. субъектами крупного бизнеса в соответствии с введенным определением. Границы компаний и их статус определяются по состоянию на конец 2005 г.

В список не включены те из них, которые были созданы и находятся под непосредственным управлением профильных иностранных структур, т.е. независимо от юридической формы фактически являются их филиалами. В противном случае, компания считается по существу российской и включается в список, даже если она имеет иностранных основателей и акционеров, в том числе контролирующих или стопроцентных (как Amtel-Vredestein NV, BBH и Sun Interbrew).

Поскольку на момент сдачи статьи в печать данные за 2005 г. по ряду компаний были неизвестны, использована технология отбора, позволяющая, на наш взгляд, дать некоторую «оценку снизу». Она состояла в том, что в список включались следующие компании:

1. Для всех отраслей кроме нефтегазовой – с объемом продаж в 2004 г. более 450 млн. долл., если промежуточные данные за первое полугодие или первые 9 месяцев 2005 г. позволяли предположить, что «порог» в 500 млн. долл. в данном году преодолен.

2. Для нефтегазовой промышленности – объемом продаж в 2004 г. более 900 млн. долл. и ожидаемом значении в 2005 г. более 1 млрд. долл.

Компании, имевшие в 2004 г. объем продаж более 500 млн. долл., но проводившие в 2005 г. масштабную распродажу своих активов, в список не включались.

Электроэнергетика

РАО «ЕЭС России» ПГ (0)
Башкирэнерго ПГ (0)
Татэнерго ПГ (0)
Иркутскэнерго ПЧ (0)
Новосибэнерго ПЧ (0)
Росэнергоатом Г (0)
ТВЭЛ Г (0)

Газовая промышленность

Газпром ПГ (1)
Новатэк Ч (0)
Итера Ч (0)

Нефтяная промышленность

ЛУКОЙЛ Ч (1)
ТНК-ВР Ч (1)
Сургутнефтегаз Ч (0)
Роснефть Г (0)
Сибнефть ПГ (1)

Славнефть ПЧ (1)
Татнефть ПГ (1)
Башнефть Ч (1)
Башнефтехим Ч (1)
Русснефть Ч (0)
Группа «Альянс» Ч (0)

Угольная промышленность

СУЭК Ч (1)
Кузбассразрезуголь Ч (1)
Сибуглемет Ч (0)

Черная металлургия

Евразхолдинг Ч (0)
Северсталь Ч (1)
НЛМК Ч (1)
Магнитогорский металлургический комбинат Ч (0)
«Металлоинвест» – «Газметалл» (Лебединский ГОК, Михайловский ГОК, «Уральская сталь», «Оскольский электрометаллургический комбинат») Ч (0)
Стальная группа «Мечел» Ч (0)
Челябинский электрометаллургический комбинат Ч (0)
Промышленно-металлургический холдинг (Тулачермет, АО «Кокс») Ч (0)
Трубная металлургическая компания Ч (1)
Группа Челябинского трубопрокатного и Первоуральского новотрубного заводов Ч (0)
Объединенная металлургическая компания Ч (0)
МАИР Ч (0)

Цветная металлургия

Норильский никель (включая «Полюс») Ч (1)
Русский алюминий Ч (1)
СУАЛ Ч (1)
Уральская горно-металлургическая компания Ч (1)
ВСМПО-Ависма Ч (0)

Алмазная промышленность

АК Алроса Г (0)

Лесная и целлюлозно-бумажная промышленность

Илим-Палп Ч (0)

Химическая и нефтехимическая промышленность

СИБУР ПГ (1)
Лукойлнефтехим Ч (1)
Нижнекамскнефтехим ПГ (0)
Салаватнефтеоргсинтез ПГ (1)
Минерально-химическая компания «Еврохим» Ч (1)
Фосагро Ч (0)
Акрон Ч (0)

Amtel-Vredestein NV (включает голландскую «дочку» Vredestein Banden и российскую Амтел-Фредештайн) Ч (0)

Гражданское машиностроение

Автоваз Ч (0)

ГАЗ (он же Руспромавто) Ч (1)

КамАЗ ПГ (0)

Северсталь-Авто Ч (1)

СОК Ч (0)

Концерн «Тракторные заводы» Ч (0)

Трансмашхолдинг Ч (1)

Уралвагонзавод Г (0)

Группа предприятий «Энергомаш» Г (0)

Силовые машины ПЧ (1)

Объединенные машиностроительные заводы ПГ (1)

ВПК

Авиационная холдинговая компания «Сухой» Г (0)

Концерн ПВО «Алмаз-Антей» Г (0)

Научно-производственная корпорация «Иркут» Ч (0)

Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» Г (0)

Информационные технологии

Концерн «Ситроникс» (бывший Концерн Научный центр, включая Квazar-Микро) Ч (1)

Национальная компьютерная корпорация Ч (0)

IBS Ч (0)

Промышленность стройматериалов и строительство

Евроцемент Ч (0)

Стройтрансгаз ПГ (1)

Корпорация Трансстрой Ч (0)

Строительно-промышленная корпорация «Развитие» (Главмосстрой, Мосстройматериалы, Монтажспецстрой) Ч (1)

ДСК-(1) Ч (0)

ПИК Ч (0)

СУ-155 Ч (0)

Мосинжстрой Ч (0)

АПК

Вимм-Билль-Данн Ч (0)

ВВН («Балтика», «Вена», «Ярпиво», «Пикра») Ч (0)

Sun Interbrew Ч (0)

«Объединенные кондитеры» Ч (0)

Группа «Черкизово» (АПК «Черкизовский», АПК «Михайловский») Ч (0)

Продо Ч (1)

Разгуляй-Укррос Ч (0)

Русагро Ч (0)

Продимекс Ч (0)

«Настюша» Ч (0)

Транспорт

АК Транснефть Г (0)
ОАО РЖД Г (0)
Северстальтранс Ч (1)
«Аэрофлот» ПГ (0)
Авиакомпания «Сибирь» Ч (0)
«Волга-Днепр» Ч (0)

Телекоммуникации

Связьинвест ПГ (0)
Транстелеком Г (1)
МТС Ч (1)
Вымпелком Ч (1)
Мегафон Ч (1)
Комстар-Объединенные Телесистемы (включая МГТС) Ч (1)
Golden Telecom Ч (1)

Рекламный бизнес

Video International Ч (0)

Фармацевтика

ЦВ Протек Ч (0)
СИА Интернейшнл Ч (0)

Розничная торговля

Пятерочка Ч (0)
Тандер (сеть «Магнит») Ч (0)
Перекресток Ч (1)
Седьмой Континент Ч (0)
Рамэнка (сеть «Рамстор») Ч (0)
Копейка Ч (0)
Юнилэнд (сети Дикси и Мегамарт) Ч (0)
Эльдорадо Ч (0)
М-Видео Ч (0)
Евросеть Ч (0)
Связной Ч (0)
Рольф Ч (0)
Автомир Ч (0)
Спортмастер Ч (0)
Mercury (предметы роскоши) Ч (0)

Оптовая торговля

СНС (табачные изделия) Ч (0)
Merlion (компьютерные комплектующие) Ч (0)
Трансбункер (бункеровка судов) Ч (0)

Условные обозначения:

Г – государственная (ФГУП или АО со 100-процентным участием государства)

ПГ – преимущественно государственная (государство владеет контрольным пакетом или является наиболее влиятельным акционером)

ПЧ – преимущественно частная (государство владеет неконтрольным пакетом и не является наиболее влиятельным акционером)

Ч – частная

0 – компания не входит ни в какую ИБГ

1 – компания входит в некоторую ИБГ

«Высшая лига» российского бизнеса на конец 2005 г.: интегрированные бизнес-группы

Критерием включения ИБГ в «высшую лигу» является оборот (объем продаж) более 1 млрд. долл., и наличие в ее составе компаний или предприятий, занимающих ключевое положение в некоторой крупной отрасли или секторе. При этом необходимо подчеркнуть, что отнесение некоторой компании или предприятия к той или иной ИБГ во многих случаях является результатом экспертной оценки автора. То, что две структуры включены в одну ИБГ, вовсе не означает их аффилированности или существования между ними иной формальной и юридически закрепленной связи.

ИБГ Газпрома (ОАО *Газпром*, *«Нортгаз»*, *Сибнефть*, *Сибур*, Салаватнефтеоргсинтез, Объединенные машиностроительные заводы, Стройтрансгаз, Газком, Газпромбанк, «Газпром-Медиа»)¹⁹

ИБГ ЛУКОЙла (НК *ЛУКОЙл*, *Лукойл-нефтехим*, *Инвестиционно-финансовый дом «Капиталь»*, *Финансовая корпорация «Уралсиб»*)

Консорциум «Альфа-групп» (*ТНК-ВР*, *Вымпелком*, *Мегафон*, *Golden Telecom*, *Киевстар*, торговый дом *Перекресток*, *СТС-Медиа*, *Альфа-банк*)

ИБГ Татнефти (НК *Татнефть*, Нижнекамскшина, банк «Зенит», банк «АК-Барс»)

Группа МДМ (*СУЭК*, *Минерально-химическая компания «Еврохим»*, *Трубно-металлургическая компания*, Финансовая группа МДМ (МДМ-банк, МДМ-банк СПб, МДМ-банк Урал))

Северсталь-групп (*Металлургический комбинат Северсталь*, *Северсталь-авто*, *Северсталь-транс*)

ИБГ НЛМК (Новолипецкий металлургический комбинат, Стойленский ГОК, Прокопьевскуголь, Алтай-Кокс, порт Санкт-Петербург, порт Туапсе, Липецккомбанк)

«Базовый Элемент» (*Русский Алюминий*, *ГАЗ*, *Строительно-промышленная корпорация «Развитие»*, *Континенталь Менеджмент*, *Авиакор*, *Гидроавтоматика*, банк *Союз*, *Ингосстрах*)

Ренова (*СУАЛ*, *Энергопром*, *Комплексные энергетические системы*, *Российские коммунальные системы*, *Меткомбанк*, *Сибирско-уральская страховая компания*)

Интеррос (ГМК *Норильский Никель* (включая *«Полюс»*), *Агрос*, *Силовые Машины*, *Открытые Инвестиции*, *Проф-Медиа*, *Росбанк*)

ИБГ УГМК (*Уральская горно-металлургическая компания*, *Трансмашхолдинг*, *Кузбассразрезуголь*, порт «Восточный», ствидорная компания «Восточный порт», *Издательский дом Родионова*)

АФК «Система» (*МТС*, *Комстар* – объединенные телесистемы, *Скай-Линк*, *«Межрегиональный ТранзитТелеком»*, *УМС*, *Концерн «Ситроникс»*, *Система-галс*, *Система – масс-медиа*, *МБПП*)

¹⁹ В скобках приведены основные компании и предприятия, входящие в соответствующую ИБГ.

По поводу этого списка считаем необходимым сделать ряд замечаний:

1. У всех групп кроме одной главным бизнесом и по объемам продаж, и по прибыльности является сырьевой. Исключение – АФК «Система».

2. Все группы кроме одной уже не являются чисто сырьевыми. Исключение – Ренова, чьи компании Комплексные энергетические системы и Российские коммунальные системы еще не успели развернуться ни в электроэнергетике, ни в коммунальном хозяйстве.

3. Все группы, кроме одной, владеют контрольными пакетами акций или долей в своих основных компаниях и предприятиях. Исключение – Консорциум «Альфа-групп». Его пакеты акций в *ТНК-ВР* и телекоммуникационных компаниях – блокирующие или несколько больше, но неконтрольные. Более того, сопоставимые или даже большие пакеты, чем «Альфа» имеют в этих компаниях иностранные инвесторы – мировые лидеры в соответствующих отраслях.