ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Экономический факультет

Кафедра экономической теории

Курсовая работа по дисциплине «Экономическая теория»

на тему: ***«Особенности развития крупного бизнеса в России»***

Выполнила студентка

1-го курса дневного отделения

Группы 712-2

Галкина Анастасия Александровна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Проверила:

к.э.н., ст.преп.

Глушич Наталья Григорьевна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Нижний Новгород, 2010

**Содержание**

**Введение**……………………………………………………………………………..3

**Глава I Сущность и понятие крупного бизнеса**………………………………..4

1.1. Теоретические подходы к определению крупного бизнеса…………..4

1.2. Положительные и отрицательные стороны деятельности крупного бизнеса………………………………………………………………………..10

1.3. Роль крупных предприятий в современной рыночной экономике….13

1.4. Особенности крупного бизнеса в развитых странах…………………15

# **Глава II Развитие крупного бизнеса в России**………………………………...18

2.1. Развитие крупного бизнеса с начала рыночных преобразований и до финансового кризиса 1998 года…………………………………………….18

2.2. Развитие крупного бизнеса после финансового кризиса 1998 года и вплоть до настоящего времени……………………………………………..20

2.3. Проблемы и перспективы развития крупного бизнеса………………23

**Заключение**……………………………………………………………….……..…25

**Список литературы**……………………………………………………………….27

**Приложения**………………………………………………………………………..29

**Введение**

Крупный бизнес — основа экономики страны, и с этой точки зрения анализ последних тенденций его развития всегда актуальная тема.

Роль крупного бизнеса в России имеет огромное значение. Становление рыночной экономики в России привело к появлению частного бизнеса, в том числе крупного, представленного интегрированными бизнес-группами и компаниями. Их влияние на экономическое развитие многих регионов очень велико. Обладая значительными ресурсами, крупный бизнес становится важным политическим и социальным фактором в регионах и городах базирования своих предприятий. Он способствует развитию экономики в стране, обеспечивает россиян рабочими местами и способствует улучшению уровня жизни населения.

Проблема крупного отечественного бизнеса, его формирования и места в экономике страны вызывает большой общественный интерес. Тем не менее пока не только не решена, но даже всерьёз не поставлена задача комплексного описания российского крупного бизнеса в целом.

Тема курсовой: «Особенности развития крупного бизнеса в России» очень актуальна в современных условиях. На основании вышеизложенного, цель работы - обозначить роль крупного бизнеса и его значение в экономике России. Для достижения данной цели необходимо решение следующих задач:

* рассмотреть этапы развития и пространственные стратегии крупного бизнеса, его теоретические аспекты;
* провести анализ деятельности крупнейших предприятий России за последние два года;
* проанализировать особенности крупного бизнеса в России по сравнению с другими странами;
* выявить аргументы в пользу и против крупного бизнеса;
* сделать выводы по результатам анализа.

Результаты данного анализа помогут нам найти пути решения некоторых проблем развития крупного бизнеса в России.

# **Глава 1 Сущность и понятие крупного бизнеса**

* 1. Теоретические подходы к определению крупного бизнеса

«Понятие «крупный бизнес» традиционно для экономического анализа, однако, сколько-нибудь общепринятых критериев его выделения 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 российском, но и в развитых экономиках, где это понятие нередко выступает в качестве триады «big business – big trade unions – big sate», противостоящей свободной конкуренции. Поэтому в качестве содержательного критерия отнесения той или иной структуры крупному бизнесу нами принята ее способность изменять экономические институты (правила игры) в сфере своей деятельности.

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 и сектора»[[1]](#footnote-2) [1, с.23].

Перейдем к раскрытию понятия «функции крупного бизнеса». Под этим понимается осуществление деятельности по производству и обменным операциям между предпринимателем и др. элементами хозяйственной среды.

Таким образом, бизнес предполагает следующие функции:

1. ведение финансов и учета
2. кадровая
3. материально-техническое обеспечение
4. производственная
5. маркетинг

 Так же можно выделить вторичные функции, такие как:

* поддержка предпринимательству
* научно-исследовательские и проектные работы
* связи с общественностью

 Приведенная модель (см. Приложение Рис. 1) показывает бизнес с его пятью основными функциями, четыре из которых (финансы, маркетинг, кадры и материально-техническое обеспечение) предполагают отношения с внешними блоками. Эти институты составляют непосредственную среду деятельности предприятия, или «микроуровень»[[2]](#footnote-3). В рамках предприятия функция должна взаимодействовать с любой другой функцией [9, с.24].

Главным элементом капиталистического хозяйства, носителем эволюционного процесса в экономике является обеспечивают устойчивость рыночной экономики и ее основных составляющих: цен, структуры производства. На них сегодня производится большая часть приводимой массой продукции. Именно благодаря большим предприятиям идет развитие бизнеса, в основе которого лежат механизмы снижения издержек производства. Крупные фирмы являются носителями НТП, они накапливают, а затем внедряют методы рационального предпринимательства.

В современной России крупный бизнес существует в трех основных формах.

1. Самостоятельное предприятие. Это некоторый неделимый хозяйственный субъект. Во-первых, единая производственная структура (производящая либо товары, либо услуги и относящиеся либо к реальному, либо к финансовому сектору) и, во-вторых, единый экономический агент. При этом с гражданского-правовой точки зрения 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»[[3]](#footnote-4). 2) Компания. Это объединение или относительно обособленных хозяйственных комплексов (не являющихся юридическими лицами), имеющие 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 её предприятий – общая группа контролирующих собственников[[4]](#footnote-5). Таким образом, компания выступает как единый экономический агент во всех вопросах, кроме того, может быть, оперативных. Но при этом ее составляющие являются отдельными производственными единицами, в принципе способные существовать в рыночной экономике самостоятельно.
2. Интегрированная бизнес-группа (ИБГ). 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.

Крупные компании, имеющие большие производственные мощности, обладают при прочих равных условиях двумя важными преимуществами. Во-первых, они могут воспользоваться выгодами эффекта экономии, обусловленной ростом масштаба производства, а во-вторых – выпускать большие объемы продукции за счет эффекта, описываемого кривой роста производительности. Эффект экономии, обусловленный ростом масштаба производства возникает вследствие того, что по мере увеличения объема выпускаемой продукции, средние издержки на единицу продукции сокращаются. Это снижение издержек происходит из-за более низких удельных затрат на единицу продукции при приобретении и эксплуатации производственного оборудования, из-за более низких удельных затрат на единицу продукции в части инфраструктурных и управленческих расходов.

Эффект, описываемый кривой роста производительности (кривой накопления опыта) заключается в том, что по мере увеличения объема продукции в компании накапливается опыт наиболее эффективных методов производства, благодаря чему издержки производства сокращаются (рис.2).



Рис. 2. Кривая роста производительности

Крупные компании часто используют оба этих преимущества в качестве своей стратегии в конкурентной борьбе, изначально строя крупный завод со значительным эффектом экономии, обусловленной ростом масштаба производства, и, впоследствии используя сравнительно низкие издержки для реализации агрессивной стратегии в ценообразовании и повышении объемов продаж. Затем, в результате увеличения объема продаж они быстрее, чем их конкуренты, продвигаются вниз по кривой роста производительности, что позволяет компании и дальше снижать цены и наращивать объемы производства.

Рис. 3. **Эффект масштаба крупного производства**[[5]](#footnote-6)**.**

Чтобы получить больше чистого дохода, крупный бизнес должен постоянно расширять масштабы своей деятельности. (рис. 3)

Существует много объяснений положительного и отрицательного эффекта масштаба. Экономия, обусловленная расширением масштабов производства, вызвана тем, что по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении; на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование; больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

 Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме: снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится «неповоротливой», теряется гибкость; затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы; в отдельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом; с ростом размеров фирмы увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т. п.

При оценке поведения крупного отечественного бизнеса применяются два основных конкурирующих теоретических подхода – неоклассический и альтернативный. В настоящее время в российской науке доминирует первое направление. Согласно данной теории анализ и предвидение поведения фирм могут осуществляться с использованием принципов маржинализма. Данный подход позволяет утверждать, что доходы между людьми распределяются абсолютно справедливо в соответствии с предельной эффективностью труда и капитала.

Основанием для использования неоклассической теории при исследовании крупного российского бизнеса является предположение, что приватизация большинства государственных предприятий способствовала трансформации их поведения в соответствии с рыночными принципами. Утверждается, что новые акционеры максимизируют выгода и подчиняют именно этой цели производственные, ценовые и инвестиционные стратегии. Особенности поведения российских компаний, не соответствующие данной схеме, объясняются плохой административно-командной наследственностью. Соответственно, неоклассические теоретики считают, что ограничение вмешательства государства в экономику будет способствовать инвестиционному подъему.

Чрезвычайно сильное воздействие на крупный российский бизнес оказывает непропорциональная структура цен, вызывающая устойчивый ценовой диспаритет в пользу отраслей-экспортеров. Он возник после шоковой либерализации начала 90-х годов. Адаптация экономики к новым ценам оказалась невозможна в краткосрочном периоде из-за стабильности технических пропорций. Это привело к обвальному экономическому спаду производства, способствовало сокращению объемов и доходности инвестиций в обрабатывающей промышленности. Постепенно компании адаптируются к ценовому диспаритету путем внедрения трудозатратных технологий.

1.2. Положительные и отрицательные стороны деятельности крупного бизнеса

 Крупный российский бизнес выполняет роль локомотива национальной экономики. Он до сих пор гораздо эффективнее основной массы средних и мелких компаний и по производительности труда, и по рентабельности, и, наконец, по темпам роста. В силу своего особого положения, за годы реформ крупный российский бизнес сконцентрировал в своих руках основные денежные потоки. Как следствие он смог сформировать довольно сильные команды высокооплачиваемых, высококвалифицированных менеджеров.
Особенность функционирования крупных предприятий в экономике России является то, что для послекризисного восстановления российской экономики характерна все более заметная роль крупных отечественных компаний..

 Можно выделить четыре основные, фундаментальные причины, стимулирующие рост корпораций.

1. стремление к получению экономии на масштабе производства (технологическая экономия). Она образуется при увеличении объема выпуска данной продукции за счет сокращения издержек на ее единицу. Это сокращение достигается изменением характера используемых ресурсов, что проявляется в усилении специализации применяемого труда, введения автоматического оборудования, в том числе автоматических сборочных линий и др. Укрупнение предприятия способствует развитию концентрации производства на крупных предприятиях, образованию многозаводских и отраслевых монополий.
2. стремление к экономии на масштабе сферы деятельности (другой термин - экономия на разнообразии производственной продукции и рынков сбыта). Это вид экономии, названный английским экономистом Е. Пенроуз экономией на росте, образуется благодаря несбалансированности роста фирмы, на которой постоянно возникают новые неиспользуемые в данный момент времени производственные и финансовые ресурсы. Экономия от использования этих ресурсов и становится стимулом к расширению сферы деятельности фирмы. Она зависит от специфического набора производственных ресурсов, которыми располагает фирма, поэтому большинство фирм стремится к проникновению в те области, в которых технологические и рыночные факторы являются общими с основным производством фирмы. Благодаря экономии на масштабе сферы деятельности образовались крупные многопродуктовые, многоотраслевые и многонациональные компании. Инструментами их формирования являлись вертикальная интеграция (комбинирование), диверсификация (в том числе конгломерация) и интернационализация с ее высшей формой - глобализацией.
3. экономия на трансакционных расходах[[6]](#footnote-7). Эти расходы связаны с осуществлением рыночных договорных отношений и возникают тогда, когда происходит переход товара или услуги от одной технологически обособленной структуры к другой, то есть когда имеет место транзакция - сделка, операция, контракт, договор. О. Вильямсон, опираясь на исследования изменения организационных форм корпораций в США в течение 150 лет, приведших к образованию современной фирмы, назвал эти расходы "главным фактором организационной эволюции корпораций". Современная корпорация, по его мнению, является продуктом серии организационных нововведений, цель и результат которых - экономия на трансакционных расходах. Иными словами, современная корпорация - средство уменьшения этих расходов.

Кроме того - большинство современных крупных фирм - это международные компании, работающие на глобальных рынках, что позволяет им использовать преимущества относительно дешевых ресурсов мировой экономики, размещая разные стадии производства в различных странах. С наибольшей наглядностью эти свойства крупного бизнеса проявились в деятельности современных транснациональных корпораций (ТНК). Последние благодаря огромной концентрации ресурсов и централизации финансовых и материальных потоков внутри корпорации способны сами создавать для себя эффективную рыночную и социальную инфраструктуру. Приходя в менее развитые страны ТНК сами создают коммуникации, формируют модель поведения работников и потребителей, активно воздействуют на внутренне и международное законодательство.

Наряду с конкурентными преимуществами крупный бизнес имеет и слабые стороны. Проблематика крупного отечественного бизнеса, его формирования и места в экономике страны вызывает большой общественный интерес. Некоторые ее аспекты – финансово-промышленные группы и модернизация, роль крупных банков, проблемы корпоративного управления и построения, «олигархические» связи бизнеса и власти – достаточно подробно исследуются российскими и зарубежными специалистами. Тем не менее, пока не только не решена, но даже всерьез не поставлена задача комплексного описания российского крупного бизнеса в целом. Следовательно, обоснованный народнохозяйственный анализ и прогноз его воздействия на экономические и социальные процессы в стране пока невозможны.

Что можно отнести к отрицательным сторонам деятельности крупного бизнеса?
**1)**  это избыточная концентрация экономики.

**2)**  локализация хозяйственных отношений.

**3)** блокирование горизонтальных хозяйственных связей, которые не выходят за пределы той или иной компании. Негативные ожидания связаны с угрозой свободе конкуренции, с неэффективностью межсекторального перераспределения ресурсов, с монопольными практиками и, в конечном итоге, с ограничениями политической демократии [8]. Сравнительный анализ положительных и отрицательных сторон деятельности крупного бизнеса можно посмотреть в таблице 1 (см. Приложение Табл. 1).

Рост фирмы часто сопровождается снижением эффективности ее управления. Очень часто крупные фирмы имеют возможность регулировать спрос и цены на свою продукцию, что снижает стимулы к росту эффективности, и делает крупный бизнес негибким. Эти особенности крупных фирм создают возможности для устойчивого развития бизнеса в средних и мелких размерах.

1.3. Роль крупных предприятий в современной рыночной экономике

Существуют самые разные точки зрения о месте крупного бизнеса в развитии отечественной экономики. Одна из них отводит ему роль основной движущей силы. В соответствии с ней не просто развитие, а экономический прорыв обеспечивается тесным взаимодействием и взаимопомощью крупных компаний и проводящего активную дирижистскую политику государства. Причем такие компании - "национальные чемпионы" (один или несколько) должны появиться или быть выстроены во всех значимых отраслях народного хозяйства. Это представление господствовало в СССР в первые годы перестройки и, похоже, приобретает популярность сейчас.

Согласно диаметрально противоположной точке зрения, российский крупный бизнес, с его, в основном, сырьевой направленностью, играет лишь роль трубы, по которой природная рента перекачивается из страны во внешний мир. А надежды на экономическое развитие и социальную модернизацию возлагаются, в основном, на малый бизнес, который опять-таки должен особо опекаться государством. Мировоззренческим основанием данных представлений является общедемократический пафос и однозначно отрицательная оценка трансформации отечественной экономики в 1990-е годы.

Обе эти позиции, как и положено крайним, далеки от реальности. Как показывает опыт всех успешных стран, крупный бизнес является каркасом национальной экономики, ее основным представителем в мировом хозяйстве, важнейшим партнером и оппонентом государства при выработке и осуществлении промышленной политики. Но основную часть занятости, доходов и налогов, а также инноваций приносит бизнес средний (естественно, по масштабам соответствующих стран). Классический же малый бизнес выполняет, в основном, социальные функции, обеспечивая огромному количеству людей приемлемый уровень дохода и статус, а некоторой их части - еще и предпринимательский опыт плюс начальный капитал для карьерного роста.

Описанная модель верна для России с двумя поправками. Первая связана с повышенной долей природной ренты в первичных доходах. В результате крупный бизнес, контролирующий подавляющую часть сырьевого сектора, является у нас основным налогоплательщиком, а также донором остальной экономики[[7]](#footnote-8). Вторая состоит в том, что отечественный крупный бизнес, вероятно, играет и будет играть большую, чем в других странах, роль в процессах внедрения, тиражирования и распространения инноваций. Однако поправки не отменяют основного содержания модели. А следовательно, и в России темпы и качество роста, инновационная активность и прочие слагаемые успеха в экономике в решающей степени зависят не от крупного, а от среднего бизнеса. Именно последний должен выступить главным мотором экономического развития страны.

При этом субъектом крупного бизнеса мы называем такого экономического агента, который самим своим существованием меняет правила игры (то есть экономические институты вокруг себя) - в экономике в целом или по крайней мере в соответствующей отрасли. Для всего рассматриваемого периода нижней количественной границей "крупного бизнеса" можно считать оборот (объем продаж) около 500 миллионов долларов в год. В будущем эта граница, конечно, будет существенно поднята.

Экономическая роль крупного бизнеса чаще оценивается позитивно, чем негативно: 35% опрошенных считают, что он положительно влияет на экономику страны, а 28% – что отрицательно[[8]](#footnote-9). Крупный бизнес обеспечивает более высокую рентабельность и плодотворность труда.

1.4. Особенности крупного бизнеса в развитых странах

Вся экономика России основана на бизнесе. Основу их составляет мелкий бизнес, но особое внимание уделяется крупному бизнесу, как самому доходному виду деятельности. Крупный бизнес в России равносилен среднему бизнесу в других странах.

Крупный бизнес в зарубежных странах, является основой стабильности экономики. В странах с устойчивыми демократическими традициями крупный бизнес поставлен в позицию, когда для реализации его планов он вынужден договариваться с другими субъектами городской среды.

Крупный бизнес не поддается простому определению. Обычно понятие "крупный бизнес применяется к таким гигантам как ИБМ и "Дженерал моторс" По данным эксперта в число крупнейших компаний мира входят такие фирмы: General Electric (США), Roal Dutch (Великобритания - Дания), Coca-Cola (США),. Nippon Telegraph & Telephone (Япония),. Exxon (США). Среди 500 компаний мира, получивших наибольшую балансовую прибыль по данным Fortune были: General Motors (США),. Ford Motor (США), Mitsui (Япония), Mitsubishi (Япония), Itochu (Япония).

Одной из ведущих форм организации современного бизнеса являются корпорации[[9]](#footnote-10). В настоящее время исследователи выделяют три основные модели, существующие в странах с развитой рыночной экономикой: англо-американскую, японскую и немецкую. Таблица (см. Приложение Табл. 2) иллюстрирует основные черты указанных моделей.

Американская модель корпорации создавалась с учетом рыночно ориентированной финансовой системы, на основе развитого рынка капитала, широкого набора различных финансовых инструментов. На сегодняшний день в США получили распространение два основных типа корпораций. В первом случае консолидирующим ядром выступает банковский холдинг, во втором — производственно-технологический комплекс. Отношения внутри корпораций строятся на основе установления гибких связей, при свободном перетоке капитала из одной отрасли в другую.

Корпорации Японии (сюданы) представляют собой самодостаточные, универсальные многоотраслевые экономические комплексы, включающие в свою структуру финансовые учреждения (банки, страховые, трастовые компании), торговые фирмы, а также производственные предприятия, составляющие полный спектр отраслей хозяйства. В качестве консолидирующего ядра сюданов с самого их появления после Второй мировой войны по настоящее время выступают компании тяжелой и химической промышленности. Широкое использование корпорациями привлеченных средств — одна из причин японских экономических достижений.

Характерная особенность германской традиции формирования корпораций состоит в тесной связи банков с промышленностью. На основе акционерных, финансовых, а также деловых связей происходит межотраслевая интеграция промышленных концернов с финансовыми институтами в устойчивые горизонтальные промышленно-финансовые объединения. Координация в немецких корпорациях обеспечивается наличием сравнительно небольшого круга должностных лиц, являющихся одновременно членами правления различных компаний и фирм, входящих в данную корпорацию.

Представленные схемы корпоративного контроля не являются взаимоисключающими. Их сосуществование в ведущих странах мира подтверждает, что ни одна модель не обладает явными преимуществами перед другими и не является универсальной для национальных экономик. Более того, ведущие специалисты в области экономических систем указывают на возможности комбинации отдельных компонентов различных моделей. Критерием в данном случае выступает степень влияния, которое оказывает внедрение того или иного инструмента корпоративного управления на достижение экономического роста.

Аналитическая группа Всемирного экономического форума (ВЭФ) подготовила очередной рейтинг глобальной конкурентоспособности стран (The Global Competitiveness Index 2010-2011), проанализировав ситуацию в 139 государствах. GCI составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2010-2011 возглавила Швейцария, которая в прошлогоднем рейтинге также занимала первое место (см. Приложение Табл. 3). Коррупция, доступ к финансированию и налоговое регулирование – основные проблемы, которые мешают России войти хотя бы в первую тридцатку самых конкурентоспособных стран мира. Пока Российская федерация удостоена только 63 места из 139 возможных, соседствуя с такими государствами, как Шри-Ланка и Уругвай.

.

# **Глава 2 Развитие крупного бизнеса в России**

* 1. Развитие крупного бизнеса с начала рыночных преобразований и

до финансового кризиса 1998 года

В настоящее время можно говорить о примерно 17-летней истории российского крупного бизнеса. Ее следует отсчитывать от указов президента и постановлений правительства РФ, в соответствии с которыми были сформированы "Газпром", РАО "ЕЭС России" и три первые вертикально-интегрированные нефтяные компании - "ЛУКойл", ЮКОС, "Сургутнефтегаз". Эти нормативно-правовые акты появились осенью 1992-го - весной 1993 годов.

В самые сжатые сроки по указу Президента проводится приватизация убыточных предприятий. Как показала практика, кризисное реформирование страны проводилось непоследовательно и непродуманно. Именно несистемное законодательство нового государства и послужило источником всех социальных и экономических катаклизмов.

Бывшие гиганты промышленности к 1995 году превратились в представителей “люмпен-бизнеса”. Они перестали производить товары, предпочтя, зарабатывают на аренде собственных помещений, сдавая их нарождающемуся малому бизнесу. В результате некогда крупные предприятия устроили на своих площадках своеобразные бизнес-центры. И в тот момент подобная ситуация была абсолютно закономерной, ведь создание частного предприятия оказалось в прямой зависимости от наличия помещения, что подкреплялось законодательно. При регистрации частного предприятия, вид деятельности которого может быть даже еще не определен, предприниматель уже обязан был предоставить договор об аренде помещения. Таким образом в новой экономической реальности создается гипер-спрос на недвижимость.

И тем не менее такая ситуация не вечна. Удачная приватизация бизнесом не является. Крупное предприятие строится на производстве товара, который в условиях свободной конкуренции способен захватить рынок. В скором будущем аренда не будет приносить столь бешеные прибыли – любая монополия рано или поздно заканчивается».

И стремясь уничтожить малых конкурентов, крупный бизнес роет себе яму. Наличие всех форм деловой жизни — неизменное условие гармоничного развития экономики. Малый бизнес — это экономическая основа развития большого, поскольку, как и любая река начинается с ручейка, так и гиганты бизнеса — вырастают из деловой идеи, получившей развитие[[10]](#footnote-11) [8, с. 41]

* 1. Развитие крупного бизнеса после финансового кризиса 1998 года и вплоть до настоящего времени

В 1998 году был очень мощный и испугавший всех кризис, который неожиданно пошел всем на пользу. Выход из кризиса оказался неожиданно быстрым и бесконфликтным, после чего начался настоящий экономический рост, темпы которого, кажущиеся нам недостаточными, по мировым стандартам очень приличны. Началась некая стабилизация (социальная, структурная, политическая), в результате чего изменились потребности и интенции хозяев крупного бизнеса.

В тяжелейших условиях восстановление страны после катастрофы августа 1998 г. во многом шло за счет ускоренного роста экспорта и сдерживания импорта. Но в четвертом квартале 2000 года импорт впервые, хотя еще и ненамного, обогнал экспорт - рост составил соответственно 23,5 и 21,9%.

Период с 2000 г. по настоящее время весьма сложен и противоречив. Но постепенно достижения российского бизнеса признаются и на Западе.

На 2009 год Россия так же вошла в список 300 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации. Это «Газпром» 28-е место с капитализацией 118,61 млрд долл.), Сбербанк расположился на 201-м месте (28,09 млрд) и «Сургутнефтегаз» (242-е место, 24,49 млрд)[[11]](#footnote-12).

В качестве главного критерия выделения крупнейших российских компаний принят показатель, характеризующий объем реализации продукции (работ, услуг). В случаях, когда этот показатель в силу специфики деятельности компаний не может быть применен (например, для банков, страховых компаний), используются данные финансовой отчетности, максимально близкие к нему по экономическому смыслу. Также используются: рыночная стоимость компаний (капитализации (см. Приложение Форм.1)), объем реализации продукции, прибыль, параметры рынка акций и др. Для банков – сумма процентных доходов (до вычета расходов), и непроцентных доходов (за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами и иностранной валютой). Для страховых компаний – сумма страховых взносов-нетто по страхованию жизни и по иным видам страхования. Для лизинговых компаний – объем лизинговых платежей и другие доходы, учитываемые в выручке[[12]](#footnote-13).

Ежегодно рейтинговым агентством «Финанс» составляется список крупнейших компаний России. Этот список максимально точно иллюстрирует пейзаж, сложившийся в корпоративной России (см. Приложение Табл. 4 и Табл. 5).

Из таблицы видно, что лидирует нефтяная и газовая промышленности. Анализ процесса формирования интегрированных компаний газо- и нефте-химического комплексов в России позволил выявить их положительные и отрицательные стороны (см. Приложение Табл. 6). Не менее четверти века российская экономика носит название «сырьевой». Кто-то может возразить, что таковы тенденции только последних лет. Но это не так. С конца 70-х годов развитие экономики определяется ценами на сырье, и, прежде всего, топливо.

 Если посмотреть на первые 10 крупнейших компаний России, то ничего нового и не заметить. Позиции холдингов менялись, но отраслевая структура осталась неизменной. Пять компаний представляют нефтегазовый сектор, один — металлургию и еще один электроэнергетику. И всего три фирмы работают в несырьевом бизнесе. Это — Российские железные дороги, банки Сбербанк и Группа ВТБ. На нефтегазовый сектор приходится 29% суммарной выручки рейтинга «Финанс-500», а доля только одного «Газпрома» составляет 8%, т.е. почти 1/12.

После почти полного развала российской экономики и промышленности в 90-х годах крупнейшими компаниями сейчас являются акционерные общества, львиная доля акций которых принадлежит государству. За последние годы все они стали ещё крупнее и вышли на международные рынки акций. Так акции «Газпрома» очень ценятся на мировом рынке ценных бумаг. Основными лидерами, среди крупнейших компаний, являются сырьевые компании. Это говорит о высокой зависимости российской экономики от экспорта сырья. Крупный бизнес стал более консервативным и сдержанным. Стратегия бурного экстенсивного роста на заемные деньги сменилась стратегией роста эффективности. Сырьевые компании столкнулись с проблемами сбыта, прежде всего на внешних рынках. Это привело к коррекции производственных планов и урезанию производственных издержек.

В целом, можно отметить, что экономическое положение в России за последние годы значительно улучшилось, по сравнению с 90-ми годами. Госбюджет имеет положительный баланс, доля экспорта превышает долю импорта. Наметились перспективы по восстановлению промышленности. Российская экономика стала привлекательной для инвесторов. Ведутся активные переговоры по вступлению России в ВТО, что может дать дополнительный толчок в развитии нашей экономики.

2.3. Проблемы и перспективы развития крупного бизнеса

 Подводя итог, можно сказать, что бизнес в России развивается не на достаточном уровне. Для удачного и успешного развития крупного бизнеса в России, необходимо создать благоприятные для этого условия. А именно:

1. Следует объединить мелкие фирмы в одно крупное предприятие. Если обратиться к фактическому положению дел, то подавляющая масса фирм создана на основе единоличной собственности, в то же время основная масса продукции производятся корпорациями.
2. Фирмам следует составлять бизнес-план, как минимум на 3 года. Это поможет крупным предприятиям предопределять и планировать развитие своего бизнеса.
3. Крупным компаниям необходимо участвовать в различных конкурсах. Это следует делать для того, потому что конкурсы фиксируют профессиональные достижения, а звание победителя и лауреата отражает степень признания в рамках определённого сообщества. Наиболее известные Всероссийские деловые конкурсы: «Лучшее российское предприятие», «Менеджер года», «Товар года». Наиболее престижными считаются премии «Бизнес – Олимп».
4. Помимо участия предприятия в конкурсах, необходимо учувствовать в выставках инвестиционных проектов. Надо устраивать такие ярмарки почаще для привлечения к себе сотрудников и клиентов.
5. Необходимо проводить обучение в компании как минимум по четырём направлениям:
	* для адаптации новых сотрудников;
	* для повышения эффективности компании в целом;
	* для повышения эффективности отдельных групп сотрудников и подразделений;
	* для повышения эффективности отдельных сотрудников.

 Это позволит предприятию поднять свой уровень профессионализма, так как на данном предприятии будут работать только хорошо обученные и высококвалифицированные работники.

1. Следует также проводить различные акции не только для увеличения продаж, но и для того, чтобы научить людей пользоваться товаром, который производит данное крупное предприятие.
2. Предприятию необходимо делать рекламу. Реклама, как известно, это основной двигатель торговли. Тем самым, она может привлечь большее количество клиентов и сотрудников, а также иностранных инвесторов. Реклама может носить различный характер: начиная от стендов на улицах города и заканчивая рекламой в Интернете.
3. Для крупных предприятий не маловажную роль играет сайт фирмы в Интернете. Это удобно не только для клиента, который с лёгкостью может ознакомиться с достижениями предприятия, но так же и для иностранных инвесторов, которые хотели бы вложить капитал для развития данного предприятия.

Если крупной фирме удастся следовать всем критериям для успешного развития своего бизнеса, то данное предприятие не только внесёт вклад в развитие крупного бизнеса в России, но и добьется определённого успеха в сфере своей деятельности.

**Заключение**

Теперь подведём окончательные итоги. Бизнес – это важный элемент современного рыночного механизма, без которого рыночная экономика не будет эффективно работать. Он осуществляется за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставит главной целью получение прибыли и развитие собственного дела.

Существует 3 формы организации фирмы: предприятие, определяемое как единоличное владение или единоличная собственность, партнёрство или товарищество и корпорация.

В свою очередь, крупный бизнес имеет свои формы организации. К ним относятся холдинговые компании, концерны, синдикаты, ассоциации, финансово-промышленные группы, консорциумы, которые имеют место быть. Эти формы направлены на использование преимуществ крупного капитала.

В результате проведенной работы, я выяснила, что бизнес в России развивается не на достаточном уровне. То что в России называется крупным бизнесом, в других странах – это только средний бизнес. Для решения этой проблемы, необходимо выполнить некоторые условия по осуществлению роста развития крупных фирм.

В данной курсовой нами была поставлена цель: дать рекомендации по усовершенствованию развития крупного бизнеса в России. Для достижения данной цели были решение следующие задачи:

* проанализированы особенности крупного бизнеса в России по сравнению с другими странами;
* выявлены аргументы в пользу и против крупного бизнеса;
* проведён сравнительный анализ деятельности крупных фирм и их роста.

Результаты данного анализа помогли нам найти пути решения некоторых проблем развития крупного бизнеса в России.

Подводя итоги изложенному, отметим, что для развития крупного бизнеса требуется внести существенные изменения не только в системе контроля и поощрения крупной предпринимательской деятельности, но и в общих экономических условиях, определяющих становление основополагающих характеристик крупного предпринимательства. Без осознания ответственности госу­дарства за направленность, итоги и социальную цену проводимых реформ эта проблема не может быть решена.

Процесс ста­новления крупного предпринимательства, вопреки ожиданиям многих, оказался куда более сложным, противоречивым и длитель­ным делом, чем это первоначально представлялось. Он обус­ловлен характером и ходом проведения социально-экономических реформ, от которых зависит общий успех рас­сматриваемого процесса. В свою очередь, этот процесс влияет на протекание реформ.

Это и возможность альтернативного проявления новых реальных форм собственности в рамках многоукладного народного хозяйства, и изменение структу­ры общественного производства и т.д. Сложившаяся ситуа­ция в целом неблагоприятна для функционирования крупного пред­принимательского корпуса в России. Но даже в этих сложных и противоречивых условиях есть положительный опыт разви­тия предпринимательской деятельности, который позволяет считать процесс становления этого феномена необратимым.

**Список литературы**

1. Галухина Я.С., Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес в 2005-2006гг.: основные направления трансформации и развития // Проблемы прогнозирования. 2006. №3 (96)
2. Галухина Я.С., Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес в 2005-2006гг.: некоторые ключевые аспекты развития // Проблемы прогнозирования. 2006. №4 (97)
3. Гусев М.С., Широв А.А. Два кризиса. Сравнительный анализ событий 1998 и 2008-2009 годов // Проблемы прогнозирования 2009. №5 (116)

# Кузнецова О.В., Кузнецов А.В., Туровский Р.Ф., Четверикова А.С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов. – М.: ЛКИ (URSS), 2009. 440 с.

1. Кураков Л.П., Кураков В.Л. Словарь-справочник по экономике. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 464 с.
2. Самохин Ю.М. Экономическая история России. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 405с.
3. Страхова Л.П., Бартенев А.Е. Корпоративные образования в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. №6
4. Федоркив К.М. Крупный бизнес. Кто кого? // Деловая неделя. 2007. №29(498)
5. Хоскинг А. Курс предпринимательства. Практическое пособие. – М.: Междунар. Отношения, 1993. 352с.
6. 500 крупнейших компаний России (версия 2010) Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.finansmag.ru
7. Введение в бизнес Электронный ресурс [Режим доступа] <http://econbook.kemsu.ru>
8. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2010-2011 Электронный ресурс [Режим доступа] http://gtmarket.ru
9. Крупный бизнес и его роль в модернизации России Электронный ресурс [Режим доступа] <http://www.lawinrussia.ru>
10. Крупный бизнес Электронный ресурс [Режим доступа] http://forexaw.com
11. Методика составления рейтинга и информация Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.raexpert.ru
12. Планирование производственных мощностей Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.ya2b.ru
13. Российские корпорации: от олигархических структур до полноправных субъектов мирового рынка Электронный ресурс [Режим доступа] <http://www.invur.ru>
14. **Финансовый энциклопедический словарь** Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.slovopedia.com

**Приложения**

Рисунок 1

 Функции бизнеса и их взаимодействие

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | Рынок денегБанкиИнвесторы |  |  |  | Рынок рабочей силыМенеджеры и рабочие |  |
|  |
|  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Доходы |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Функции ведения финансового учёта |  | Функции управления кадрами |  |  |
|  |  |  | бизнес |
|  |  |  |  |
|  |  цена |  |  |  |  |
| Производственнаяилипроецессионная функция |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Функции маркетинга |  | Функция материально-технического обеспечения |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  | обмен |  |  |  |  |  |   [9, стр. 25] |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Институты распределения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Агенство по маркетингу и рекламе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | обмен |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Рынок поставокСырье,машины и др. поставки |  |
|  | Рыночные контракты предприятия |  |  |  |  |  |
|  |  информация |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 1

Сравнительный анализ положительных и отрицательных сторон деятельности крупного бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны крупного бизнеса** | **Слабые стороны крупного бизнеса** |
| Способность активно изменять внешнюю среду предпринимательства | Снижение стимулов к росту эффективности производства |
| Возможности создавать и накапливать достижения НТП и процедуры и правила рационального бизнеса | Возможность для ограничение доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса |
| Экономия на издержках производства | Падение эффективности управление с ростом объема фирмы |
| Устойчивость | Негибкость, возможность потери контакта с потребителем |

[10, тема 2]

Таблица 2

Характеристика моделей корпоративного управления

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Англо-американская модель** | **Японская модель** | **Континентальная модель** |
| Страны распространения модели |
| Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия | Япония | Германия, Нидерланды, Канада, Скандинавия, отчасти Франция и Бельгия |
| Большое число, постоянно-растущих мелких неинституицональных акционеров-аутсайдеров. Не большие именные пакеты акций. | Акции почти целиком находятся в руках крупных институциональных акционеров (банков и финансовых корпораций).Пакеты акций большие. Большая роль банков в финансировании корпораций | Банки являются крупнейшими долгосрочными акционерами корпораций. Представители банков и корпораций избираются в состав директоров на постоянной основе. Пакеты акций большие.Большая роль банков в финансировании корпорацийАкции на предъявителя |
| Механизмы управления корпорацией |
| Структура управления копрорацией |
| Двухзвенная (собрание акционеров, управляющие). Ведущую роль в получении прав на управление играет контрольный пакет акций.  | Трехзвенная (собрание акционеров,правление, управляющие). Ведущую роль играет правление, в которое входят в основном инсайдеры - представители крупнейших акционеров (кайрецу, банков, правительства). Государство также моет назначить своего представителя в правление.  | Трехзвенная(собрание акционеров,совет директоров, управляющие). Ведущую роль играет совет директоров, состящий из двух палат: наблюдательного совета и правления. Правление состоит исключительно из сотрудников корпоарции.  |
| Рыночные инструменты |
| Большую роль в контроле над деятельностью корпорации играют рынки капитала и рынки контроля.  | Решающее значение играют системы взимного владения акций и переплетающиеся директораты компаний.  | Решающее значение играют системы взимного владения акций и переплетающиеся директораты компаний. Рынки капитала и контроля играют большую роль чем в японской модели корпорации, но все же их роль ниже, чем в американской модели.  |

[10, тема 4]

Таблица 3

Рейтинг конкурентоспособности стран[[13]](#footnote-14)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Экономика | The Global Competitiveness Index2010–2011 | The Global Competitiveness Index2009–2010 | Изменениепозиций2009-2010 |
|  | рейтинг | оценка | рейтинг | изменение |
| Швейцария | 1 | 5,63 | 1 | 0 |
| Швеция | 2 | 5,56 | 4 | 2 |
| Сингапур | 3 | 5,48 | 3 | 0 |
| США | 4 | 5,43 | 2 | -2 |
| Германия | 5 | 5.39 | 7 | 2 |
| Япония | 6 | 5,37 | 8 | 2 |
| Финляндия | 7 | 5,37 | 6 | -1 |
| Нидерланды | 8 | 5,35 | 10 | 2 |
| Дания | 9 | 5,32 | 5 | 4 |
| Канада | 10 | 5,30 | 9 | -1 |

[12]

Формула 1

Формула для расчитывания рыночной капитализации

**MC = P x N**

MC – рыночная капитализация P – цена закрытия торгов по акции на день расчета N – количество акций на день расчета

В случае если на день расчета сделок по акции не проводилось, рыночная капитализация рассчитывается по формуле:

**MC = ((P bid + P ask) / 2) х N**

MC – рыночная капитализация;

P bid - цена предложения на конец торгов дня расчета;

P ask - цена спроса на конец торгов дня расчета [17].

Таблица 4

Крупнейшие компании России[[14]](#footnote-15)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Место / изменение** | **Компания** | **Специализация** | **Выручка в 2009 г., млрд рублей** |
| 1 / 0 | Газпром  | Нефть и газ | 2990,971 |
| 2 / 0 | ЛУКойл | Нефть и газ | 2572,204 |
| 3 / 0 | Роснефть | Нефть и газ | 1548,912 |
| 4 / +1 | Российские железные дороги (РЖД) | Транспорт | 1154,460 |
| 5 / -1 | TNK-BP International | Нефть и газ | 1102,473 |
| 6 / 0 | Сбербанк  | Банк | 960,318 |
| 7 / +1 | Сургутнефтегаз | Нефть и газ | 503,306 |
| 8 | Холдинг МРСК | Электроэнергетика | 461,660 |
| 9 / -2 | Северсталь | Черная металлургия | 414,129 |
| 10 / +5 | Группа ВТБ | Банк | 388,100 |

[10]

Таблица 5

Крупные компания и их достижения

|  |  |
| --- | --- |
| **Номинация** | **Компания** |
| **Лидер национальной экономики** | ОАО "ГАЗПРОМ" РАО "ЕЭС России" ОАО "ЛУКойл" |
| **Лидер отрасли** | ОАО "Северсталь" ОАО "Горьковский автомомбильный завод" ОАО "ТВЭЛ" ЗАО "Илим Палп Энтерпрайз" ОАО "Нижнекамскнефтехим" ОАО "НОВАТЭК" ОАО "Лебедянский" ОАО "Росгосстрах" ОАО "МТС" ОАО "Альфа-Банк Торговый дом "Перекресток" IBS ОАО "Главмосстрой" АПК "Стойленская нива" ОАО "Волга-Днепр" |
| **Динамичное развитие** | ОАО "КАМАЗ" ОАО "Объединенные машиностроительные заводы" Уфимское мотостроительное производственное объединение |
| **Инвестиционная активность** | ЗАО "Стинол" ЗАО МПБК "Очаково" ОАО "Новомосковскбытхим" |
| **Активная стратегия роста** | ОАО "ТНК-ВР" ОАО "СУАЛ" ОАО "Вимм-Билль-Данн Продукты Питания" |
| **Информационная открытость** | Корпорация "Иркут" ОАО "МГТС" Страховой дом "ВСК" |
| **Успешное освоение российского рынка** | ОАО "САН Интербрю" IKEA |
| **Успешный выход на мировой рынок** | ОАО "ЛУКойл" ОАО "Норильский Никель" |
| **Успех на фондовом рынке** | ОАО "Мечел" РИА "РосБизнесКонсалтинг" АФК "Система" |
| **Экологическая и социальная ответственность** | ОАО "Русский алюминий" ОАО "Монди Бизнес Пэйпа Сыктывкарский ЛПК" |

[10]

Таблица 6

Положительные и отрицательные стороны

газо- и нефте-химического комплексов

|  |  |
| --- | --- |
| **Позитивные стороны** | **Негативные стороны** |
| * Восстановление технологических связей предприятий как единого комплекса
* Исключение посредников выбора
* Исключение проблемы неплатежей
* 4. Так как мощности по переработке ШФЛУ вдвое превышают его текущее производство, то предприятиям, вошедшим в холдинг, гарантировано его получение
* 5. Выход страны из положения «сырьевого придатка». В настоящее время на внешний рынок поставляется ШФЛУ, капролактам, изопрен по низким ценам. Из-за рубежа на внутренний рынок поступают изготавливаемые из этого сырья шины и др. продукты.
 | * Так как рынок нефтехимического сырья монополизируется, ущемляется свобода для независимых нефтехимических предприятий
	+ Сохранение максимально низких цен на первичное сырье (попутный нефтяной газ) отрицательно сказывается на нефтяных (добывающих) компания
* 3. Часть предприятий корпорации находится в кризисном состоянии. Создатели интегрированной компании просят государственной поддержки в виде моратория на банкротство предприятий, освобождение от импортных пошлин, выделение средств из бюджета развития.
 |

[7, с.12]

1. *Галухина Я.С., Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес в 2005-2006гг.: основные направления трансформации и развития // Проблемы прогнозирования. [1]* [↑](#footnote-ref-2)
2. *микроуровень – это хозяйственная деятельность отдельно взятого частного предпринимателя.* [↑](#footnote-ref-3)
3. *термин В.Цапелика* [↑](#footnote-ref-4)
4. *При этом формальная структура собственности может быть самой разной: от простейшего двухуровневого холдинга до сложных многоуровневых систем с перекрестным владением.* [↑](#footnote-ref-5)
5. *Эффект масштаба производства — это соотношение между изменением объемов производства и изменением количества всех используемых ресурсов, проявляющееся в динамике средних общих издержек.* [↑](#footnote-ref-6)
6. *Трансакционные расходы - это расходы на функционирование рыночной системы. Сокращение этих потерь достигается за счет ограничения объема рыночных отношений с помощью вертикальной интеграции, диверсификации и интернационализации.* [↑](#footnote-ref-7)
7. *За счет регулируемых цен или инвестирования прибыли в другие отрасли.* [↑](#footnote-ref-8)
8. *Крупный бизнес в Российской Федерации http://forexaw.com [14]* [↑](#footnote-ref-9)
9. ***Корпорация*** *- объединение, союз предприятий или отдельных предпринимателей (как правило) на основе частно-групповых интересов, одна из основных форм предпринимательства.* [↑](#footnote-ref-10)
10. *Федоркив К.М. Крупный бизнес. Кто кого? // Деловая неделя. 2007. №29(498) [8, с.41]* [↑](#footnote-ref-11)
11. *300 крупнейших компаний мира http://rating.rbc.ru* [↑](#footnote-ref-12)
12. *Источниками этих данных является финансовая отчётность по РСБУ (российская система бухгалтерского учета), МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), US GAAP (общепринятые правила бухгалтерского учета США), UK GAAP (общепринятые правила бухгалтерского учета Великобритании), в группах компаний также используют управленческий учет.* [↑](#footnote-ref-13)
13. *Полный список рейтинг конкурентоспособности стран: Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2010-2011 http://gtmarket.ru [12]* [↑](#footnote-ref-14)
14. *Список крупнейших компаний России журнала «Финанс» («Финанс-500»). Полный список 500 крупнейших компаний http://www.finansmag.ru [10]* [↑](#footnote-ref-15)