

Эволюция форм интеграции в российской экономике

© 2015 Серегина Евгения Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2015 Ревинская Людмила Юрьевна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49

E-mail: seregina-evgenia@mail.ru, irevinskij@yandex.ru

Рассматриваются различные формы предпринимательских объединений в экономике России в XX-XXI вв. Обосновывается вывод о том, что в современной российской экономике самой распространенной формой интеграции являются холдинги. Определяются достоинства и недостатки этой предпринимательской структуры.

Ключевые слова: интеграция, предпринимательские объединения, финансово-промышленная группа, холдинг.

Последствия мирового экономического кризиса, вступление России в ВТО и усиление конкуренции с зарубежными компаниями на фоне кризисных явлений в российской экономике заставляют отечественных производителей искать новые формы выживания в конкурентной борьбе. Различные формы интеграции, концентрация промышленного и финансового капитала позволяют нивелировать отрицательные последствия экономической глобализации. Кроме того, интеграция часто способствует получению синергетического эффекта, когда экономический потенциал интегрированной структуры выше суммы экономических потенциалов единиц, ее составляющих.

Объективное стремление к интеграции в российской экономике характеризуется созданием разного рода предпринимательских объединений. Следует отметить, что образование крупных структур для отечественной экономики явление не новое. Так, в 1902 г. было учреждено Общество для продажи изделий Русских Металлургических заводов (сокращенно Продамет), имеющее целью торговлю чугуном, сталью, железом и вообще всякого рода изделиями металлургической промышленности, как за собственный счет, так и по поручениям¹.

В период новой экономической политики 1920-х гг. в отечественной промышленности были созданы синдикаты и тресты. Тресты представляли собой промышленные предприятия, включавшие в свой состав фабрики и заводы и действовавшие на условиях хозрасчета. Синдикаты создавались как крупные торговые объединения, которые упорядочивали торговые функции трестов, решали задачи организации сбыта, распределения заказов, снабжения, организации взаимных расчетов.

Переход от новой экономической политики к централизованной плановой экономике способствовал реорганизации данных предприятий: на их основе были созданы промобъединения по отраслям - хозрасчетные организации, осуществляющие функции планирования и оперативного управления производством. Эта форма интеграции оказалась недолговечной, поскольку в структуре промобъединения отсутствовали упорядоченность и единообразие в вопросах взаимодействия промобъединений и предприятий в их составе. В 1930-х гг. промобъединения были ликвидированы, им на смену пришли главные производственные или производственно-территориальные управления. Таким образом надолго была закреплена узкоотраслевая вертикальная централизация промышленности.

В 1970-х гг. ранее созданные формы экономической интеграции были преобразованы в широко известные производственные, научно-производственные и промышленные объединения. При этом первые два типа являлись нижним уровнем системы управления промышленностью, а промышленные объединения относились уже к среднему уровню.

Производственные объединения включали предприятия, не имеющие статуса юридического лица, хотя часто достаточно крупные. Производственное объединение выполняло централизованно планирование, финансирование и материально-техническое снабжение производства. Научно-производственные объединения стали формой интеграции науки и производства, способствующей сокращению сроков создания и освоения новой техники и технологий, повышению качества продукции. Научно-производственные объединения представляли собой единый научно-производственный и хозяйственный ком-

плекс, в состав которого входят научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации, опытные производства и заводы по серийному выпуску продукции.

Промышленные объединения включали в себя юридически самостоятельные предприятия. До 1986 г. в стране действовало более 500 различных всесоюзных и республиканских промышленных объединений². При этом степень самостоятельности производственных объединений в значительной мере определялась тем, входило ли производственное объединение в состав промышленного объединения или напрямую подчинялось министерству.

На рубеже 80-90-х гг. XX в. было принято несколько нормативных актов, закрепляющих правовой статус и виды объединений, а также значительно усиливающих экономические методы управления в виде хозрасчета и самофинансирования. Предприятия, производственные и научно-производственные объединения могли на договорных началах образовывать концерны, консорциумы, государственные производственные объединения, межотраслевые производственные объединения, различные ассоциации, в том числе с участием кооперативов.

С 1990-х гг. начинается новый этап в развитии предпринимательских объединений в нашей стране. В рамках приватизации ранее созданные объединения, концерны, ассоциации и другие добровольные объединения были преобразованы в акционерные общества. Следует отметить, что в данный период времени в экономике доминировали дезинтеграционные процессы. Прежние крупные организационные структуры были разрушены, многие предприятия оказались неприспособленными работать в рыночных условиях самостоятельно.

Другой важной вехой в развитии отечественных форм экономической интеграции стало создание финансово-промышленных групп (ФПГ). Указ Президента РФ от 5 декабря 1993 г. № 2096 “О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации” стал определенным прогрессом в осознании рыночных форм интеграции, хотя и содержал ряд экономически неприемлемых положений, связанных с ограничением собственности ФПГ, общей численности работающих, мер государственной поддержки, со строго целевым характером объединения, запретом на перекрестное владение акциями, с обязательностью регистрации в качестве юридического лица (часть ограничений позже была отменена). В соответствии с законом ФПГ представляет собой форму организационного объединения юридических лиц в целях технологической и

экономической интеграции для реализации инвестиционных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынка сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Это так называемая мягкая, сетевая форма интеграции, “нечто среднее между рыночной и иерархической координацией действиями”³.

В научной среде начала 90-х гг. XX в. доминировала идея о том, что ФПГ станут локомотивом отечественной экономики, будут способствовать эффективному перераспределению капитала между отраслями и экономическому росту в целом. Исследованием проблем развития ФПГ занимались С.Б. Авдышева, Ю.Б. Винслав, Р.Р. Гумеров, В.Е. Дементьев, Ю.В. Якутин и др. Было отмечено, что предприятия, входящие в состав официально зарегистрированных ФПГ, до кризиса 1998 г. по некоторым показателям достигли более значимых результатов, чем в среднем по промышленности⁴.

Необходимо отметить, что большинство интегрированных корпоративных структур не были зарегистрированы в качестве официальных ФПГ из-за имеющихся законодательных ограничений. Поэтому большинство специалистов сходятся во мнении, что реальный вклад ФПГ в экономику страны существенно выше тех данных, которыми располагает Росстат по статистической отчетности официально зарегистрированных ФПГ.

Отсутствие реальной государственной поддержки, продуманных механизмов деятельности ФПГ привело к тому, что финансово-промышленные группы локомотивом отечественной экономики не стали. В 2007 г. Федеральный закон “О финансово-промышленных группах”, признанный большинством специалистов неэффективным и довольно ограниченным, был отменен (Федеральный закон от 22 июня 2007 г. № 115-ФЗ “О признании утратившим силу Федерального закона “О финансово-промышленных группах”).

Исчезновению такой формы интеграции в российской экономике, как ФПГ, способствовало несколько обстоятельств. Во-первых, так называемая мягкая форма интеграции, используемая в ФПГ, не могла обеспечить общекорпоративной управляемости. Во-вторых, в постсоветских условиях участники такого типа интеграции обычно находятся в опасности враждебного корпоративного поглощения. В-третьих, участники ФПГ зачастую не могли использовать в полной мере синергетический эффект интеграции, поскольку при создании ФПГ они не стремились задействовать весь экономический по-

тенциал корпоративного объединения, а лишь демонстрировали претензии на определенную сферу влияния⁵.

Сегодня эффективной формой корпоративной интеграции все чаще признаются учеными и практиками основанные на имущественных отношениях и иерархически организованные “жесткие” структуры, и прежде всего холдинги⁶. Холдинги позволяют сочетать одновременно гибкость и мобильность небольших формально самостоятельных компаний и масштаб деятельности крупных корпораций. Этим обеспечивается жизнеспособность всей структуры и достижение синергетического эффекта от объединения. Создание холдинговых структур в современной экономике способствует снижению коммерческих рисков, сокращению расходов, обеспечивает дополнительные преимущества для работы в условиях открытого рынка. Первые холдинги были созданы в США и Европе еще в XIX в. В настоящее время практически все крупнейшие компании США и Западной Европы имеют холдинговую структуру.

В современной российской экономике холдинги также являются самой распространенной формой предпринимательских объединений. Первые холдинги были созданы в рамках разгосударствления крупных объединений и предприятий и как попытка реорганизации несовместимых с рынком отживших государственных структур. Таким образом были созданы “ЛУКОЙЛ”, “ЮКОС”, “Сургутнефтегаз”, “Транснефть”, “Транснефтепродукт”, “Газпром”, “Норильский никель”, РАО “ЕЭС России” и др. (всего более сотни холдингов с участием государства).

Дальнейшее развитие российских холдинговых структур происходило путем осуществления цепочек слияний и поглощений, получения контроля над отдельными компаниями и группами компаний. О состоянии процесса создания холдингов в стране можно судить по активности на российском рынке слияний и поглощений (M&A). В анализируемом периоде (см. рисунок) число сделок M&A увеличилось почти в 2 раза (с 238 сделок в 2004 г. на сумму 23 млрд долл. до 530 в 2014 г. на сумму 50 млрд долл.)⁷. При этом пик активности на данном рынке пришелся на предкризисный 2007 г. (486 сделок на 122 млрд долл.). В последнее время число сделок превышает докризисный уровень, однако за счет снижения средней стоимости сделки суммарный объем сделок снижается. В качестве основных причин специалисты называют нестабильность на мировых рынках, прежде всего в странах Еврозоны, и кризисные явления в российской экономике.

Кроме того, снижение стоимости сделок на рынке слияний и поглощений свидетельствует о сокращении размеров компаний, вовлеченных в процесс создания холдинговых структур. В настоящее время процесс создания холдингов как способ интеграции характерен не только для естественных монополий, стратегических отраслей и крупного бизнеса, но и для среднего и малого бизнеса⁸. Официальные статистические данные по числу холдингов в российской экономике не публикуются, но разрозненные сведения в самых разных источниках свидетельствуют о том, что холдинги являются самой распространенной формой предпринимательских объединений в современной российской экономике.

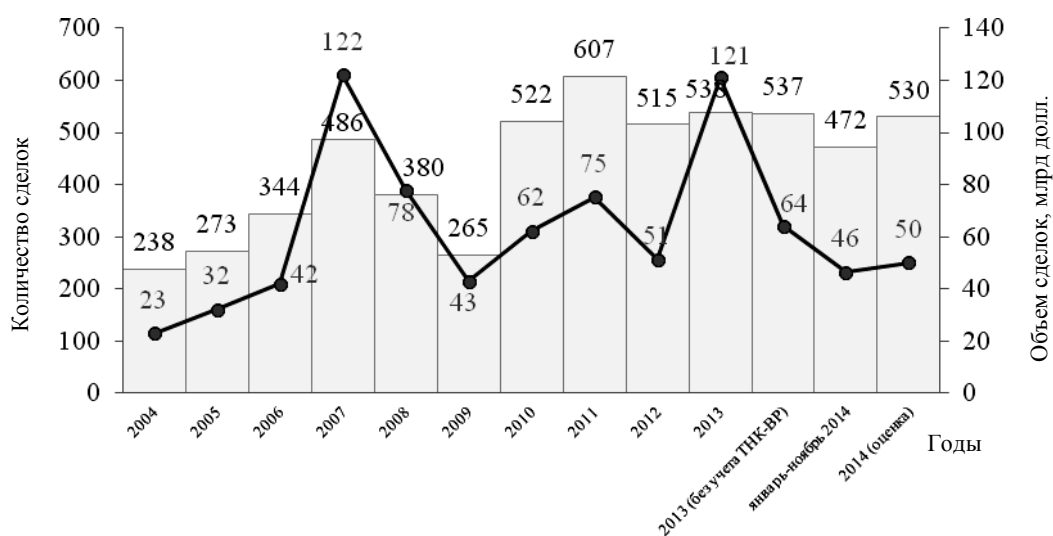


Рис. Динамика российского рынка слияний и поглощений

Источник. Данные журнала “Слияния и поглощения” (URL: <http://www.ma-journal.ru/statma>), данные информационного агентства АК&М (URL: <http://www.akm.ru>).

Фактически термин “холдинг” часто встречается непосредственно в названиях компаний⁹, в их корпоративной отчетности¹⁰, в многочисленных публикациях в периодической печати, в электронных средствах массовой информации. Однако прочно вошедший в деловой оборот термин отсутствует в гражданском законодательстве. Достаточно часто термин “холдинг” употребляется как синоним понятия “холдинговая компания”.

Например, такие авторы, как Ю.Б. Винслав, В.Е. Дементьев, А.Ю. Мелентьев, Ю.В. Якутин, А.Н. Кулемин и В.В. Ковалев, понимают под холдинговой компанией совокупность юридических лиц, образуемую основным и дочерними предприятиями, связанными долевым участием в собственности или договорными отношениями и предоставляющими основному предприятию право принимать важнейшие производственные, финансовые и инвестиционные решения, а также пути и способы их реализации¹¹. Эта трактовка закреплена в настоящий момент в действующем “Временном положении о холдинговых компаниях”, утвержденном Указом Президента РФ “О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий” от 16 ноября 1992 г. □ 1392.

Другая группа ученых, состоящая в основном из ученых-юристов (В.В. Лаптев, Е.В. Рузакова, В.С. Белых и др.), разделяет понятие “холдинг” в широком смысле - как объединение юридических лиц, включающее основное общество (головную организацию) и дочерние общества, и понятие “холдинговая компания” в узком смысле - как юридическое лицо преимущественно в форме хозяйственного общества, которое контролирует других участников объединения.

Третья разновидность мнений по вопросу разделения понятий “холдинг” и “холдинговая компания” представлена Н.Ю. Псаревой, которая вводит понятие “холдинг-компания”. По мнению автора, под холдингом или холдинг-компанией следует понимать “общество, главной областью деятельности которого является рассчитанное на длительный срок участие в одном (или нескольких) самостоятельном (самостоятельных) в правовом отношении другом обществе (дочернем), позволяющее ему определять и контролировать деятельность этих обществ”¹². Объединение, сформированное на базе холдинга (производственно-хозяйственный комплекс) данный автор именуется объединением холдингового типа или интегрированной холдинговой структурой (ИХС).

Вместе с тем понятия “холдинг” и “холдинговая компания” эволюционируют даже во взгля-

дах одних и тех же ученых. И.С. Шиткина в своих ранних работах не делала смысловых различий между данными понятиями¹³. В более поздних работах различия появились. В частности, автор определяет холдинги как “форму предпринимательского объединения, представляющую собой группу организаций (участников), основанную на отношениях экономической зависимости и контроля. Участники данной группы, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы - холдинговой компании (головной организации), которая будучи центром холдингового объединения, в силу владения преобладающими долями участия в уставном капитале, договора или иных обязательств прямо или косвенно (через третьих лиц) оказывает определяющее влияние на принятие решений участниками группы”¹⁴. Представляется, что данное определение наиболее полно отражает существенные характеристики холдинга:

- группа компаний, в которой один из участников - головная компания оказывает влияние на принятие решений другими участниками холдинга - формально независимыми юридическими лицами;

- основой влияния головной компании является владение преобладающими долями в уставном капитале, договор и иные обязательства, влияние может быть прямым или косвенным - через третьих лиц.

Следует отметить, что в вышеприведенном определении холдинга отсутствует необходимая, на наш взгляд, составляющая, а именно: не указаны характер и цель влияния головной компании на участников группы. С учетом отмеченных замечаний понятие “холдинг” можно сформулировать следующим образом: это группа организаций (участников), основанная на отношениях экономической зависимости и/или договора, участники которой, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, подчиняются одному из участников группы - холдинговой компании (головной организации), которая прямо или косвенно (через третьих лиц) оказывает определяющее влияние на принятие управленческих решений, касающихся операционной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью решения тактических и стратегических задач как участников группы, так и холдинга в целом.

Представляется, что наличие различных подходов к определению холдинга обусловлено в первую очередь правовым дефицитом в данной области. До настоящего времени, несмотря на

неоднократное рассмотрение в Думе и Совете Федерации, не принят закон о холдингах и действует Временное положение от 1992 г.¹⁵ Учитывая, насколько отличается экономика 1992 г. от современных экономических условий хозяйствования, легко понять несовершенство действующей нормативной базы. Нормы, касающиеся холдинговых отношений, содержатся в гражданском, налоговом и в административном праве. Одним из объективных факторов, сдерживающих принятие законодательства о холдингах, юристы называют необходимость унификации более чем 200 нормативных актов как федерального, так и местного значения. Очевидно, потребуется время, чтобы устранить противоречащие друг другу положения, привести действующие нормативно-правовые акты в соответствие с будущим Законом “О холдингах”, избежать правового хаоса и обеспечить единообразие правоприменительной практики в деятельности холдинговых структур.

Несовершенство правового регулирования взаимоотношений внутри холдинга, а также за его пределами тормозит развитие интеграционных процессов в России и препятствует формированию эффективной системы управления в крупном бизнесе. Нельзя не отметить, что определенные шаги в этом направлении сделаны. С 1 января 2012 г. вступили в силу изменения, внесенные в Налоговый кодекс Российской Федерации¹⁶, в соответствии с которыми в российскую налоговую систему введен новый механизм налогообложения холдинговых структур, предполагающий создание консолидированных групп налогоплательщиков (КГН). КГН представляет собой добровольное объединение налогоплательщиков, при создании которого участники получают следующие преимущества¹⁷:

- налоговые органы не контролируют цены, установленные между российскими компаниями при осуществлении расчетов внутри группы;
- убытки одних участников группы могут сальдироваться с прибылью других, что позволит снизить налоговую нагрузку в группе компаний и увеличить их чистую прибыль;
- снижаются претензии налоговых органов к экономической обоснованности расходов, возникающих вследствие оказания услуг одними участниками группы другим.

Однако на сегодняшний день данная форма льготного налогообложения прибыли не получила должного распространения. На 1 января 2014 г. зарегистрировано только 16 КГН¹⁸. Представляется, что причина этого кроется в неоправданно высоких финансовых ограничениях по условиям вхождения в такую группу: совокупная сум-

ма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых в предыдущем году должна быть не менее не менее 10 млрд руб., суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ и оказания услуг - не менее 100 млрд руб., совокупная стоимость активов, по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на 31 декабря предыдущего календарного года, - 300 млрд руб.¹⁹

Вследствие указанных ограничений воспользоваться льготами по налогообложению могут только самые крупные холдинги, что и подтверждается правоприменительной практикой в данной области. Развитию интеграции и повышению эффективности крупного бизнеса могло бы способствовать совершенствование законодательства в области холдингов, направленное на создание консолидированных групп из числа менее крупных холдингов. Для этого, прежде всего, должно быть законодательно закреплено понятие холдинга, а также смягчены условия создания консолидированных групп налогоплательщиков.

В сложных экономических условиях подержание государством интеграционных процессов может повысить конкурентоспособность отечественных компаний на мировом рынке, создать условия для их развития, поскольку только крупные интегрированные структуры способны решать масштабные задачи, реализовывать инфраструктурные проекты стратегического значения.

¹ Кафенгауз Л.Б. Синдикаты в русской железной промышленности. Москва, 1910. С. 44. Цит. по: Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление : науч.-практ. изд. Москва, 2006. С. 119.

² Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование... С. VII.

³ Дементьев В.Е. “Реквием” по официальным ФПГ (об итогах и уроках эволюции законообеспеченной формы сетевых корпораций) // Российский экономический журнал. 2007. □ 5-6.

⁴ Более подробно см.: Дементьев В.Е. Отечественные ФПГ: испытание кризисом-98 // Российский экономический журнал. 1999. □ 11-12.

⁵ Дементьев В.Е. “Реквием”... С. 14.

⁶ Там же. С. 15.

⁷ Данные журнала “Слияния и поглощения” (URL: <http://www.ma-journal.ru/statma/>), данные информационного агентства АК&М (URL: <http://www.akm.ru>).

⁸ Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование... С. VII.

⁹ Например, ОАО “ЕвразХолдинг”, ОАО “Холдинг МРСК” (ныне ОАО “Россети”), ОАО “Газпром Медиа Холдинг”, ОАО “РН Холдинг” (ранее ОАО “ТНК-ВР Холдинг”) и др.

¹⁰ Например, ОАО “РЖД”, ОАО “Компания “Сухой”, ОАО “Банк ВТБ” и многие другие в своей отчетности именуют себя холдингом.

¹¹ Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав [и др.] // Российский экономический журнал. 1998. □ 11-12. С. 28.

¹² Псарева Н.Ю. Холдинговые отношения, теоретические и методические аспекты. Москва, 2003. С. 14-15.

¹³ Шиткина И.С. Холдинги: правовой и управленческий аспекты. Москва, 2003. С. 37.

¹⁴ Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование... С. 50.

¹⁵ О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий : указ Президента РФ от 16 нояб. 1992 г. □ 1392 : [вместе с Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразо-

вании государственных предприятий в акционерные общества].

¹⁶ О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков : федер. закон от 16 нояб. 2011 г. □ 321-ФЗ.

¹⁷ Козенкова Т.А., Зачупейко И.А. Инновация финансового менеджмента: институт консолидированного налогообложения холдингов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2012. □ 3. С. 150.

¹⁸ Отчет Счетной палаты о результатах контрольного мероприятия “Проверка результативности администрирования консолидированных групп налогоплательщиков”. URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2014/ACH201409251006/ACH201409251006_p_002.htm.

¹⁹ П. 5 ст. 25.2 Налогового кодекса Российской Федерации.

Поступила в редакцию 06.02 2015 г.