

УДК 338.1

Функционирование холдинговых структур в условиях рыночной экономики

Богочаров Владимир Сергеевич

Аспирант,

Юридический институт

Московского Государственного Университета Путей Сообщения,

127994, Россия, Москва, ул. Образцова, 9/9;

e-mail: bogocharov170888@gmail.com

Аннотация

В статье рассматривается аспект интеграции холдинговых структур в экономическую формацию страны. Характеризуется возможность установления экономико-правового установления отношений внутрихолдинговой структуры. Предпринимается попытка классификации холдингов по значимости.

Ключевые слова

Рыночная экономика, субъекты отношений, отраслевая структура, акционерные общества, оффшорные зоны.

Введение

Переход России к рыночной экономике вызвал развитие специфических социально-экономических и организационно-экономических отношений, которые становятся преобладающей формой функционирования экономики. Отличительным призна-

ком развитого современного рынка является наличие его инфраструктуры, которая создает условия для установления и развития экономических отношений между его субъектами. Наиболее динамично развивающимся направлением дополнительного образования является бизнес-образование. Самый высокий уровень взаимодей-

ствия имеют интеграционные образования или структуры, которыми являются, в том числе и холдинги.

Часто холдинги создаются на основе акционерных обществ (АО) с целью сохранения преимуществ АО.

Так, согласно В.В. Долинской АО предоставляет такие преимущества, как:

– разделение функций собственности и управления и стабильность организационно-правовой формы, привлечение инвестиций и свобода отчуждения акций;

– ограниченная ответственность и сочетание интересов общества, коллектива, отдельных лиц¹.

Предпринимательские объединения в виде холдингов сочетают в себе как преимущества акционерных обществ, так и возможность существенного влияния на рынок за счет концентрации крупных финансовых, организационных ресурсов.

Развитие механизма функционирования холдинговых структур

Оптимальное формирование и использование финансовых ресур-

сов каждого дочернего предприятия обуславливает стойкое финансовое состояние всего холдинга, а это одна из важнейших характеристик хозяйственной деятельности.

Заметим также, что крупные национальные холдинги, действующие в некоторых стратегически важных областях экономики, фактически стали значимой экономической составляющей реализации концепции «суверенной демократии», взятой на вооружение российской политической элитой. Кроме того, корпорации холдингового типа имеют возможность стимулировать определенную интеграцию на внутреннем рынке, способствовать диверсификации и кооперации при организации производственных процессов².

Нельзя забывать о том, что концентрация крупных финансовых ресурсов, позволяет компаниям холдингового типа производить инвестиции, в том числе, в стратегические отрасли экономики России. Стратегическая отрасль экономики как экономическая категория имеет широкое применение в государственном регулировании экономики, которое не ограничивается

¹ Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – С. 39.

² Винницкий Д. Режим налогообложения холдинговых компаний: проблемы и решения // Корпоративный юрист. – 2005. – № 1. – С. 37.

государственным воздействием в сфере стратегических отраслей инвестирования. Речь может идти как об уже существующих, так и перспективных отраслях экономики, которые рассматриваются в качестве приоритетных в рамках государственной экономической политики.

Необходимо отметить, что вступление России в ВТО, способствуют улучшению инвестиционного климата страны, поскольку среда ведения бизнеса в целом становится более прозрачной и предсказуемой³. Одной из целей присоединения России к ВТО можно считать создание более благоприятного инвестиционного климата и расширение возможностей для российских инвесторов. В связи с чем, представляется, что необходима разработка надежного и эффективного механизма привлечения инвестиций в стратегические отрасли экономики при одновременном контроле за инвестиционными потоками и холдинговыми структурами, их осуществляющими. В современных условиях к важнейшим показателям экономического развития относится степень финансовой активности.

3 Шумилов В.М. Международное экономическое право. – М.: НИМП, 2001. – С. 136.

Холдинги предполагают проведение единой рыночной стратегии, включая согласованную ценовую политику, совместную позицию в отношении крупных клиентов, обмен информацией и прочее. Эффективная хозяйственная деятельность холдинга, динамический рост его экономических показателей выступает неким объединяющим интересом. Данный интерес выступает связующим звеном между различными интересами дочерних предприятий, он позволяет достичь желаемый эффект через управление холдингом, а именно развить производство, расширить бизнес, а также добиться оптимизации экономических показателей деятельности холдинга.

Крупные холдинги в настоящее время, представляют собой реальные центры управления отдельных сегментов рынка, которые оказывают значительное влияние на развитие различных отраслей.

К числу преимуществ холдинговой модели необходимо отнести, также возможность лоббирования в законодательных и правительственных органах.

Так, с 1 января 2008 г. при переводе прибыли из дочернего предприятия в головную фирму в форме

дивидендов, дивиденды налогом на прибыль не облагаются, при условии если головная компания более одного года владеет контрольным пакетом «дочки», а этот пакет по стоимости составляет более 500 млн. руб. и дочерняя фирма не зарегистрирована в оффшоре. Принятие данного закона выгодно многим российским холдингам, так как достигается экономия на налоге на прибыль в сотни миллионов рублей⁴.

Основным преимуществом образования холдингов является распределение коммерческих рисков. Наиболее распространенными из них являются: распределение риска между участниками холдинга или совместного проекта; страхование риска; резервирование средств; лимитирование; снижение степени риска за счет сокращения вероятности и объема потерь; избежание риска за счет уклонения от мероприятий, связанных с ним, и др.

Экономическая устойчивость холдингов, как интегрированных формирований определяется их организационной структурой и степенью развития интеграционных связей.

4 Иванова С. Из дочернего кармана // Forbes. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2007-09/18273-iz-dochernego-karmana>

Формирование новых экономических отношений объективно вызывает появление адекватных им форм организации производственных структур, способствующих более эффективному функционированию холдинга. Внутренняя устойчивость холдингов определяет их высокую экономическую эффективность. Качественная оценка эффективности холдингов базируется в первую очередь на получении дополнительных преимуществ от соединения дочерних предприятий в объединение холдингового типа.

Не секрет, что основным фактором объединения юридических лиц в холдинг является стремление преодолеть негативные последствия внешней среды сообща, при минимальных затратах ресурсов, то есть стоимость холдинга в целом может стать больше, чем сумма стоимостей разрозненных предприятий до их объединения в холдинг⁵.

Основные факторы функционирования холдингов

Преимущества холдинга и стабильность функционирования хол-

5 Эти дополнительные преимущества или дополнительная стоимость называются синергизмом.

динга обеспечивается основными факторами, в числе которых следует назвать:

1. Отсутствие конкуренции внутри холдинга, включая образования входящие в состав холдинга. Согласование интересов предприятий входящие в состав холдинга определяет высокую эффективность интеграционных связей.

2. Преимущества холдинга связаны с ростом масштаба производства, расширением сферы оказания услуг, выполнения работ, а также экономии за счет уменьшения транзакционных издержек⁶, что позволяет снизить расходы.

3. Заключение экономически эффективных сделок за счет низких транзакционных издержек (расходы на хранение, учет и иное обслуживание сделки).

⁶ Транзакционные издержки – операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение; косвенные, сопряженные затраты, расходы, связанные с организацией дела, получением информации, ведением переговоров, поиском поставщиков, заключением и оформлением контрактов, лицензий, обеспечением получения прав, юридической защиты, преодолением барьеров входа на рынок. (Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.).

Кроме того, введение рыночных элементов, например, финансового планирования, распределения финансовых ресурсов по результатам деятельности обеспечивает минимизацию транзакционных издержек в процессе реструктуризации и усиление ориентации всего комплекса на высокотехнологичной конечной продукции. В худшем случае это дает хотя бы увеличение доли производства с высокой стадии обработки с высокой долей добавленной стоимости. В лучшем – формирование единой управленческой структуры, формирование стратегии преобразования, единое управление финансовыми ресурсами. Холдинги могут минимизировать риски структурных несоответствий и развитие асинхронности в процессах производства отдельных частей, отдельных стадий одного продукта. Все звенья процесса должны синхронно разрабатываться.

Если бизнес ведется в рамках одного юридического лица и это юридическое лицо сталкивается с проблемами (рейдерство, налоговая проверка, судебные иски и т.д.), данные проблемы затрагивают сразу весь бизнес. Например, арест счетов или имущества может парализовать весь бизнес. Распределение бизнеса по различным компаниям позволяет снизить риски.

При этом активы и обязательства как бы раскладываются по разным карманам. Причем наиболее ценные активы могут быть «выведены» в наиболее защищенные структуры.

4. Взаимодействие внутри холдинговых компаний позволяет увеличить рост осведомленности относительно их деятельности и обеспечить своевременное исполнение контрактных обязательств, посредством организационных мероприятий, а также в случае необходимости перераспределить ресурсы, что позволяет снизить риски связанные с договорными неустойками при ненадлежащем и/или несвоевременном выполнении обязательств по сделке. Например, в обособленном предприятии, когда речь пойдет о поиске финансов, то возникнет вопрос о поиске вменяемого внешнего финансирования, а в холдинге решить финансовые проблемы может перераспределение средств.

5. Холдинговая структура позволяет выделить наиболее значимые центры ответственности в отдельные юридические лица, распределив зоны ответственности между ними. Это позволяет четко обособить имущество и обязательства компаний, вести точный учет финансового результата по направлениям бизнеса.

6. В холдинге, как правило, гораздо легче обеспечить прозрачность по сегментам деятельности (сегмент – вид деятельности или группа клиентов, на которых распространяется продукт). Так, если для каждого сегмента деятельности создано отдельное юридическое лицо, финансовый результат этого юридического лица отражает результат сегмента. Если же все сегменты деятельности ведутся в рамках одной компании, общие расходы (общехозяйственные, общепроизводственные) нужно распределять между всеми сегментами. От выбранного порядка распределения будет зависеть и финансовый результат каждого из сегментов. Причем различные варианты такого распределения могут давать результаты, сильно отличающиеся друг от друга.

7. Трансфертное ценообразование и контроль цен. Цены, которые устанавливаются между компаниями холдинга, именуется трансфертными.⁷

⁷ Цены, устанавливаемые между компаниями холдинга, могут формироваться по-разному. Так, на практике широко применяются следующие подходы:

- рыночный подход. Цены устанавливаются по рыночному механизму, как на открытом рынке. В этом случае перед холдингом стоит задача определить такую цену и периодически проводить мониторинг ее изменения. Обычно для этого пользуются услугами консультантов в этой сфере;

Их особенность заключается в том, что они не подчиняются рыночному механизму, а устанавливаются административно, исходя из политики холдинга по трансфертному ценообразованию. Во всяком случае, руководство холдинга имеет возможность влиять (и, как правило, влияет) на них.

С помощью трансфертных цен могут достигаться и налоговые преимущества. Прежде всего путем установления трансфертных цен можно переводить прибыль в юридические лица, где она облагается меньшими налогами. Так, если компания реализует свой товар на внешнем рынке, цена может быть установлена так, чтобы прибыль российского производителя была минимальной, а прибыль перепродавца, зарегистрированного в оффшорной юрисдикции, – максимальной.⁸

-
- себестоимость плюс прибыль. Внутренняя (трансфертная) цена определяется как себестоимость продавца плюс норма рентабельности, установленная руководством холдинга. Такой подход позволяет покрыть полную себестоимость продавца и получить прибыль, достаточную для развития холдинга;
 - себестоимость. Внутренняя (трансфертная) цена определяется как себестоимость продавца. Этот подход позволяет покрыть полную себестоимость продавца, но не передавать ему прибыль.

8 Конечно, государство борется с такой простой налоговой оптимизацией. Налоговый кодекс РФ предусматривает

8. Применение особенностей иностранного налогового законодательства. Создание компаний в государствах с более низким уровнем налогообложения, чем в России, может позволить холдингу оптимизировать свои налоговые платежи, переводя туда часть налоговой базы. Применение иностранного оффшора в основном удобно для компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность.

Данный вид оффшоров обладает своими преимуществами: минимизация налоговых обязательств, возникающих в результате владения имуществом или его передачи, снижение налогообложения доходов в форме дивидендов и процентов.

Кроме того, учреждая холдинговую структуру в виде оффшора, можно повысить прозрачность бизнеса и сделать бизнес более привлекательным для инвесторов.

Преимущества холдинга, которые связаны с отсутствием конкуренции внутри холдинга, также можно отнести к недостаткам холдинговой модели. В стадии спада, нерентабельные производства входящие в холдинг, могут сохраняться за счет холдинга, при этом может возникнуть посте-

право налогового органа контролировать цены сделки в холдингах.

пенное снятие с производства слабых продуктов, закрытие нерентабельных торговых точек, снижение цены, снижение до минимального уровня затрат на рекламу и стимулирование продаж. При этом увеличиваются затраты на хранение нереализованного продукта, возникают затраты на его переработку или утилизацию. Производство становится низкорентабельным и даже убыточным, что снижает экономическую эффективность холдинга в целом.

Кроме того, характеризуя холдинги необходимо выделить и другие недостатки.

Так, например, необходимо учитывать, что детально урегулированный контроль в холдинге может привести к бюрократизации управленческих процессов, к сдерживанию экономической инициативы, сложную, разветвленную, иерархически соподчиненную структуру холдинга, выполняющую широкий спектр операций. Организовать управление в холдинговой структуре, как правило, сложнее, чем в рамках одной организации. Так, если в рамках одного юридического лица взаимоотношения могут регулироваться организационно-распорядительными документами, в холдинге должны формироваться и договорные отношения.

Нужно учитывать, что компании, входящие в холдинг, являются самостоятельными юридическими лицами. С учетом этого обстоятельства должен быть выстроен документооборот в холдинге – каждое юридическое лицо формирует свои организационно-распорядительные документы, взаимоотношения между юридическими лицами холдинга регулируются договорами, а корпоративный центр формирует методические материалы, стандарты и правила и распространяет их на компании группы.

В связи с чем, расходы на администрирование холдинга требуют больше расходов, чем деятельность в рамках одного юридического лица. Так, по каждому юридическому лицу холдинга нужно составлять и представлять налоговую, бухгалтерскую, статистическую отчетности. Взаимоотношения между юридическими лицами холдинга требуют оформления договоров, определения цен по этим договорам, расчета налоговых обязательств по этим операциям.

Также необходимо отметить, что российское корпоративное законодательство еще слишком молодое и не регулирует в достаточной мере многие хозяйственные ситуации. Например, в нашей стране не проработана

но законодательство по заключению акционерских соглашений. Иногда общество предоставляет возможность перспективным и ценным работникам стать его акционерами. При этом компания должна быть защищена от того, что работник уйдет к конкуренту, да еще и с акциями компании. В России пока нет законодательной базы, обязывающей работника продать акции компании, если он нарушит условия трудового договора.

При этом отметим, что для решения указанной задачи головная организация холдинга может быть зарегистрирована в иностранном государстве с проработанным корпоративным законодательством (например, Нидерланды, Кипр, Великобритания и т.д.). Акции этой головной компании будут переданы работнику по соглашению акционеров иностранного государства (где эти вопросы уже решены).

Непризнание за холдингом налоговой правосубъектности (т.е. способности самостоятельно выступать в налоговых отношениях, в том числе в качестве единого налогоплательщика по ряду налогов) не относится к числу общих правил и незыблемых юридических догм. В условиях глобальной налоговой конкуренции между государствами многие страны стремят-

ся создать оптимальные условия для размещения на их территории управляющих центров транснациональных корпораций и функционирования крупных корпоративных структур холдингового типа. Создание специальных налоговых режимов для холдингов не сводится к предоставлению льгот и преференций. Рациональный подход состоит прежде всего в формировании экономически обоснованной системы налогообложения интегрированных корпоративных структур. Сложная корпоративная структура и внутрихолдинговые трансферты не должны влечь дополнительное налоговое обременение, необоснованно препятствующее финансовой и производственной интеграции.

Отметим, что кроме моделей консолидированного налогообложения групп компаний в некоторых странах используются и несколько иные правовые режимы, обеспечивающие сходный экономико-правовой эффект, – традиционный для германского права режим «Organschaft»⁹, в

9 Schultze-Schlutius H.G. Die Organtheorie unter besonderer Berücksichtigung der Kapitalgesellschaften. – Düsseldorf, 1955. – 240 S.; Schmidt L., Müller T., Stöcker E. Die Organschaft im Körperschaftsteuer-, Gewerbesteuer – und Umsatzsteuerrecht. – Herne: NWB, 2002. – 429 S.

своем современном виде имеющий существенное сходство с системой консолидированного налогообложения, режимы «group contribution» (используемый в странах Северной Европы – Швеции, Норвегии и Финляндии) и «group relief» (практикуемый в некоторых странах англосаксонского права – Великобритании, Новой Зеландии), которые позволяют перераспределять доходы и (или) убытки между членами холдинга. Однако система консолидированного налогообложения групп компаний остается доминирующей.

Несмотря на то, что холдинг по российскому праву не рассматривается в качестве особого консолидированного налогоплательщика, организации, входящие в его состав, могут воспользоваться некоторыми специальными положениями части 2 НК РФ. Отметим, что в практике международного налогообложения считается, что существенное значение имеет определение на законодательном уровне двух аспектов налогообложения групп компаний (холдингов). Во-первых, это возможность зачета прибыли и убытков между компаниями, входящими в холдинг (to offset the profits and losses of members of the group). Во-вторых, возможность отсрочки признания полученного дохода или налогового освобождение при передаче

активов между компаниями – членами холдинга. Российское законодательство отчасти решает лишь проблему безналогового трансферта активов между некоторыми членами холдинга.

Заключение

Управление холдингом в современных условиях не может в полной мере строиться на договорах управления или просто преобладающем влиянии акционера (то, что мы привыкли называть дочерними компаниями)¹⁰. Связано это не столько с юридическими и экономическими конструкциями управления, здесь решающим фактором выступают, как ни странно, психологические критерии, а именно:

- отсутствие мотивации в развитии;
- иждивенческий фактор.

Поскольку предлагаемые способы холдингового управления учитывают указанные недостатки и, опираясь на них, развивают положения о новых стилях управления, то, видимо, необходимо показать, как указанные недостатки снижают эффективность холдингового управления.

10 Портной К. Правовое положение холдингов в России. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 15.

Библиография

1. Винницкий Д. Режим налогообложения холдинговых компаний: проблемы и решения // Корпоративный юрист. – 2005. – № 1. – С. 37.
2. Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 720 с.
3. Иванова С. Из дочернего кармана // Forbes. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2007-09/18273-iz-dochernego-karmana>
4. Портной К. Правовое положение холдингов в России. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 304 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.
6. Шумилов В.М. Международное экономическое право. – М.: НИМП, 2001. – 288 с.
7. Schmidt L., Müller T., Stöcker E. Die Organschaft im Körperschaftsteuer-, Gewerbesteuer – und Umsatzsteuerrecht. – Herne: NWB, 2002. – 429 S.
8. Schultze-Schlutius H.G. Die Organtheorie unter besonderer Berücksichtigung der Kapitalgesellschaften. – Düsseldorf, 1955. – 240 S.

Operation of holding companies in a market economy

Bogocharov Vladimir Sergeevich

Postgraduate student,

Law Institute of the Moscow State University of Railway Transport,

P.O. Box 127994, Obraztsova str., No. 9/9, Moscow, Russia;

e-mail: bogocharov170888@gmail.com

Abstract

Russia's transition to a market economy has brought about the development of specific socio-economic and organizational-economic relations, which have become the dominant form of economic performance. The distinctive feature of the developed modern market is an availability of its infrastructure, which creates conditions for the establishment and development of economic relations between

its subjects. Most rapidly developing area of additional formation is a business formation. The highest level of interaction have the integration formations or structures, which include holdings.

Often holdings are based on joint-stock companies (JSC) in order to preserve the benefits of the JSC.

Business associations in the form of holdings combine both the advantages of joint stock companies and the possibility of a significant impact on the market due to the concentration of large financial and organizational resources.

Keywords

Market economy, parties to relationship, industrial structure, joint stock companies, offshore zones.

References

1. Dolinskaya, V.V. (2009), *Company law: fundamentals and trends [Aktionernoe pravo: osnovnye polozheniya i tendentsii]*, Wolters Kluwer, Moscow, 720 p.
2. Ivanova, S. (2007), "From the subsidiary pocket" ["Iz dochernego karmana"], *Forbes*, available at: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2007-09/18273-iz-dochernego-karmana>
3. Portnoi, K. (2004), *Legal status of holdings in Russia [Pravovoe polozhenie kholdingov v Rossii]*, Wolters Kluwer, Moscow, 304 p.
4. Raizberg, B.A., Lozovskii, L.Sh., Starodubtseva, E.B. (2006), *Modern Dictionary of Economics. 5th ed., revised and enlarged [Sovremennyi ekonomicheskii slovar'. 5-e izd, pererab. i dop.]*, INFRA-M, Moscow, 494 p.
5. Schmidt, L., Müller, T., Stöcker, E. (2002), *Die Organschaft im Körperschaftsteuer-, Gewerbesteuer – und Umsatzsteuerrecht*, NWB, Herne, 429 S.
6. Schultze-Schlutius, H.G. (1955), *Die Organtheorie unter besonderer Berücksichtigung der Kapitalgesellschaften*, Düsseldorf, 240 S.
7. Shumilov, V.M. (2001), *International Economic Law [Mezhdunarodnoe ekonomicheskoe pravo]*, NIMP, Moscow, 288 p.
8. Vinnitskii, D. (2005), "Tax treatment of holding companies: problems and solutions" ["Rezhim nalogooblozheniya kholdingovykh kompanii: problemy i resheniya"], *Korporativnyi yurist*, No. 1, p. 37.