

С. И. Барановский, профессор

**ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ХОЛДИНГОВ
В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ**

The article is devoted to a substantiation of expediency of creation of holdings in a timber industry complex, and consideration of the basic aspects of their functioning.

Одним из перспективных направлений развития отечественного лесопромышленного комплекса (ЛПК) является создание интеграционных структур, построенных на финансовой интеграции предприятий, что обеспечит регулирование взаимоотношений между их участниками посредством финансово-экономических рычагов, другими словами, в основу которого был бы заложен экономический механизм управления посредством реализации прав акционерной собственности. При этом состав и структура ЛПК предполагают построение межотраслевой и в то же время вертикальной интеграции. Формой интеграционных образований, отвечающей данным требованиям, а следовательно, оптимальной для предприятий ЛПК является холдинг.

Холдинговый вариант создания корпоративной структуры основан на осуществлении одним юридическим лицом функций экономического контроля и управления по отношению к другим юридическим лицам посредством участия в их уставных фондах и реализации финансового механизма регулирования отношений между ними. Предполагает наличие головного предприятия, владеющего контрольными пакетами акций (долями в имуществе) дочерних предприятий.

Таким образом, структура холдинговых компаний включает:

– материнское (головное) предприятие, которое формирует цели развития холдинга, вырабатывает стратегию, координирует и обеспечивает коммуникационные связи между субъектами холдинговой системы, ведет инновационную и инвестиционную деятельность, осуществляет единое финансовое руководство в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала;

– дочерние предприятия, как правило, занятые непосредственно производственно-сбытовой деятельностью, решением тактических вопросов, касающихся их оперативного функционирования на рынке.

Дочерним предприятием является юридическое лицо, контрольная доля участия в уставном фонде которого принадлежит другому предприятию. Дочернее предприятие, в отличие от филиалов и представительств, является полноценным юридическим лицом, имеющим все необходимые атрибуты: устав, фирменное

наименование, текущий и расчетный счета. Филиалы же и представительства имеют собственные балансы, которые входят в баланс общества. Они отвечают по обязательствам общества, а общество – по их обязательствам. В холдинге материнское предприятие по обязательствам дочернего отвечает только в пределах своего вклада в его капитал. При этом участие основного юридического лица в уставном фонде дочернего может быть значительно меньше 100% [1].

Полный контроль имеет место при 75%-ном участии в уставном фонде дочернего предприятия (дает право контролировать решение вопросов, требующих не простого, а квалифицированного большинства, перечень которых содержится в Уставе). Считается, что гарантированный контроль обеспечивается участием в акционерном капитале дочернего предприятия свыше 50% (дает право решающего голоса по всем основным вопросам деятельности). Однако величина участия в уставном фонде дочернего предприятия может быть значительно меньше 50%. Такая ситуация имеет место, если капитал компании «распылен» среди большого числа акционеров, а кворум для голосования менее 100%. Известны случаи, когда контрольный пакет составлял всего несколько процентов уставного капитала.

Таким образом, наличие у материнской фирмы контрольных долей участия в уставных фондах дочерних предприятий позволяет ей контролировать весь капитал дочерних предприятий, который может во много раз превышать ее собственный капитал.

Необходимо отметить, что наряду с тем и благодаря тому, что холдинг является одновременно межотраслевой, вертикально- и финансово-интеграционной структурой, он выгодно отличается от других интеграционных структур рядом особенностей. Холдинг – это, прежде всего, финансовый фонд, объединение капиталов, а не предприятий [1, с. 6]. Здесь право контроля и управления обеспечивается с помощью финансового механизма. Основное юридическое лицо холдинга участвует в принятии решений по распределению и использованию прибыли, а следовательно, регламентирует инновационную и инвестиционную деятельность входящих в состав холдинга предприятий, создавая действенный мотивационный

механизм заинтересованности в результатах их деятельности, что предопределяет обоснованность принимаемых решений, высокое качество управления. Используя собственные средства на покупку акций дочерних предприятий, материнская фирма инвестирует их развитие, способствует повышению эффективности производства, что приводит к увеличению доходности их акций.

Еще одно существенное преимущество холдингов – ограниченная ответственность владельцев акционерного капитала. Они рискуют только суммой, затраченной на покупку акций, при этом их личные активы не ставятся под угрозу. Кредиторы могут предъявить иск лишь конкретному юридическому лицу, но не владельцам акций. Право ограниченной ответственности заметно облегчает холдингу решение задачи по привлечению денежного капитала.

Благодаря своим привилегиям в области привлечения денежного капитала холдингу легче увеличивать объем и расширять масштабы операций, а также реализовывать преимущества объединения капиталов.

Международный опыт показывает, что холдинги являются наиболее эффективной формой организации бизнеса в части привлечения денежного капитала. Холдингам присущ уникальный способ финансирования – через продажу акций, долей в имуществе и облигаций, а также путем привлечения сбережений многочисленных домохозяйств. Более того, холдинги, как правило, имеют более легкий доступ к банковскому кредиту по сравнению с другими формами организации бизнеса по причине их большей надежности.

Вхождение предприятий в холдинг, как правило, не связано с контрактами или соглашениями между ними, что предопределяет их полную автономию. Несмотря на наличие общих интересов в области финансовой, производственной политики, они остаются конкурентами и соблюдают все положения антимонопольного законодательства. При этом финансовое объединение не допускает свободного выхода предприятий из холдинга, что обеспечивает сохранение сложившихся производственных связей.

В зависимости от системы контроля различают холдинги с двухуровневой и многоуровневой структурой, когда головное предприятие контролирует дочерние холдинги.

Качество управления в холдинге достигается гармоничностью взаимодействия дочерних предприятий на основе продуманной финансовой и производственной политики материнского юридического лица. Здесь необходимо отметить один важный момент: если в целом для рыночной экономики характерно децентрализованное планирование, то успех в холдинге

достигается на основе централизованного планирования политики головного предприятия.

По функциям, характеру деятельности участников холдинги можно подразделить на чистые и смешанные.

1. Чистый холдинг – головное холдинговое предприятие не имеет другого вида основной деятельности кроме финансового контроля и управления дочерними. Финансовый холдинг осуществляет исключительно инвестиционную деятельность путем передачи имущества (собственные и заемные денежные средства, ценные бумаги, оборудование, технологии) в уставный фонд субъектов хозяйствования.

2. Смешанный холдинг – материнское предприятие, кроме функций финансового контроля, инвестиционной деятельности, управления, занимается предпринимательской деятельностью.

В зависимости от характера взаимоотношений между предприятиями-участниками различают следующие холдинги.

1. Промежуточный холдинг (субхолдинг) – совокупность юридических лиц, когда вклады одного из предприятий в уставные фонды остальных предприятий, являющихся отдельной группой предприятий чистого или смешанного холдинга, позволяют осуществлять функции экономического управления и контроля над ними.

2. Перекрестные холдинги (кросс-холдинги) возникают в ситуации, когда дочерние предприятия держат взаимобразно часть своих активов друг у друга.

3. Циркулярные (круговые) холдинги – более сложный тип кросс-холдингов, характеризующийся тем, что каждый из его участников является головным предприятием по отношению к другому участнику. Иными словами, предприятия выступают в двух ипостасях, являясь одновременно и материнскими, и дочерними. В Западной Европе они получили широкое распространение, признаны экономически целесообразными и способствуют развитию интеграционных связей, формированию единого общеевропейского рынка и достижению целей создания единой Европы. Включаясь в мирохозяйственные связи, Республика Беларусь, очевидно, столкнется с этими процессами [2].

Очевидно, что процесс взаимного холдингового владения может осуществляться предприятиями стран СНГ, если это будет способствовать экономическому росту каждой из сторон.

Для различных отраслей экономики важным является правильный выбор типа холдинга. В настоящее время выделяются три основных его типа: финансовый, стратегический и оперативный. Они различаются, во-первых, степенью интенсивности руководства в отно-

шении дочерних фирм; во-вторых, наличием юридической и организационной идентичности; в-третьих, уровнем независимости деятельности дочерних предприятий.

Для финансового холдинга на уровне высшего руководства характерна концентрация только финансовой деятельности, включающая определение общих прибылей или убытков. В стратегическом холдинге руководство осуществляет функции выбора стратегии технологического развития и рынков сбыта. Что касается оперативного типа, то в нем роль руководства в управлении холдингом в целом и входящими в его состав предприятиями очень велика, а независимость дочерних структур максимально ограничена. Основные функции управления, в том числе имеющие оперативный характер, сосредоточены в аппарате высшего руководства такого холдинга.

В ЛПК, где эффективность функционирования предприятий и отраслей определяется возможностями рыночной саморегуляции, конкурентной средой, наиболее подходящими являются финансовые и стратегические холдинги.

По отраслевому признаку холдинги классифицируются на:

– отраслевой холдинг, механическое применение которого к нашей экономике может способствовать «консервации» нерациональных и устаревших производств и экономических связей;

– холдинг в рамках монопольных структур;

– многоотраслевой (межотраслевой) холдинг – преодолевает негативные явления отраслевого

холдинга, так как он, во-первых, способствует реализации конечных целей наиболее эффективными способами на основе использования рациональных межотраслевых хозяйственных связей. С другой стороны, он, учитывая мирохозяйственные тенденции, более эффективно способен проводить диверсификацию производства и ликвидируя неэффективные монополии одноотраслевого профиля, способствует развитию конкуренции на рынке.

По территориально-национальному признаку холдинги можно подразделить на региональные внутри определенной страны, республиканские (национальные) и межнациональные [2].

Таким образом, формирование холдингов является объективным процессом развития производства, ведущим к переплетению различных видов деятельности, а следовательно, и капиталов различных хозяйствующих субъектов на национальном и наднациональном уровнях. Образование холдингов может и должно стать стимулом экономического роста. Речь идет не о слиянии отдельных предприятий в крупные объединения, а о том, чтобы, сохраняя юридическую самостоятельность, упрочить их позиции за счет холдинга.

Литература

1. Валитов Ш. М. Холдинг: особенности организации и механизм функционирования. – Казань: Казан. финанс.-экон. ин-т, 1996. – 112 с.

2. Головачев А. С., Гарбацевич С. А., Хворик Ф. И. Холдинговые компании. – Мн., 1998. – С. 55.