

УДК 657.1.012.1

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ КОНСОЛИДАЦИИ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Лабынцев Н.Т., Безценная Е.Ф.

*ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет»,
Ростов-на-Дону, e-mail: beztsennaya@mail.ru*

Исследованы понятие и роль группы компаний как одной из наиболее оптимальных форм объединения бизнеса на современном этапе развития экономики. Авторами определены сущность, основные формы и классификация видов групп компаний. Описаны причины и предпосылки интеграции компаний. Анализируя типы и формы объединений групп компаний, сделан вывод о появлении и развитии формы интеграции бизнеса как сложного многопрофильного комплекса, состоящего из компаний и нескольких холдинговых структур внутри одной группы, объединяемых с целью построения эффективной цепочки по созданию и реализации продукта или услуги конечному потребителю. Авторами отмечено, что структура управления многопрофильным предприятием должна быть построена таким образом, чтобы в максимальной степени способствовать достижению целей, зафиксированных в процессе стратегического планирования. Что, в свою очередь, становится возможным при обеспечении топ-менеджмента необходимой стратегической информацией. Данный факт свидетельствует о необходимости пересмотра подходов к построению учетного процесса и повышению качества учетной информации на уровне стратегического управленческого учета.

Ключевые слова: группа компаний, классификация групп компаний, стратегический управленческий учет, интеграция бизнеса, многопрофильные коммерческие структуры, цепочка ценностей

ORGANIZATIONAL FOUNDATIONS OF CONSOLIDATION GROUPS OF COMPANIES

Labyntsev N.T., Beztsennaya E.F.

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, e-mail: beztsennaya@mail.ru

This article researches the concept and role of a group of companies as one of the best forms of business integration at the present stage of economic development. The authors define the essence, basic forms and classification of types of groups of companies. Describe the causes and prerequisites of companies' integration. Analyzing the types and forms of associations of groups of companies conclude that the emergence and development of the form of business integration as a multi-industry complex consisting of several companies and holding-type of structures within the same group, united for the purpose of constructing an efficient chain for the creation and delivery of a product or service to the end consumer. The authors note that the structure of a multi-enterprise management should be focused on strategic goals. This is possible when the top management provided with the necessary strategic information, therefore need to revise approaches to the construction of the accounting process and improve the quality of accounting information at the level of strategic management accounting.

Keywords: group of companies, the classification of groups of companies, strategic management accounting, business integration, diversified businesses, the value chain

Формирование и укрепление позиций корпоративного бизнеса – одна из перво-степенных задач и важнейших тенденций развития современной экономики. Корпоративные структуры как основа экономической развитых стран и мирового хозяйства в целом вносят устойчивость в международное сотрудничество, становятся естественными партнерами государственной исполнительной власти в выработке и реализации стратегии модернизации экономики.

В условиях активной реструктуризации бизнеса для российской практики на современном этапе становится все более актуальным и логичным процесс создания сложных организационных систем в виде групп компаний. Путем объединения различных хозяйствующих субъектов и их диверсификационной политики в целях интенсивной рыночной экспансии, снижения финансовых, политических и иных рисков, повышения рентабельности деятельности, в России

появились мощные группы, которые стали производить 85% валового внутреннего продукта и создали межотраслевые объединения, контролируемые как официальный, так и теневой секторы экономики страны.

Процесс интегрирования организаций в России вызван рядом причин, обусловленных спецификой отечественной экономики:

- возможность оптимизации налогообложения при приобретении недвижимости;
- обеспечение защиты бизнеса от рейдерских захватов;
- создание материнской компании с целью выпуска ценных бумаг (облигаций или акций);
- потребность в защите конфиденциальности конечных бенефициаров;
- преимущества, связанные с приобретением готового бизнеса;
- оказание комплекса услуг, предоставление которых одной компанией в силу законодательства невозможно;

– повышение прозрачности структуры управления бизнесом;

– выгоды от создания вертикально интегрированной структуры: полного производственного цикла от получения сырья до дистрибуции готовой продукции.

На сегодняшний день общепринятого термина «группа компаний» не существует. Традиционно группы компаний рассматриваются как объединение материнской и дочерних компаний с возможной многоуровневой системой интеграции.

Например, в толковом словаре «Бизнес» Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс трактуют понятие группа компаний (group of companies) как холдинговую (родительскую) компанию и ее филиалы/дочерние компании. Компания является дочерней (subsidiary) по отношению к другой, если эта другая владеет более чем половиной номинальной стоимости ее акционерного капитала или держит в ней определенное количество акций и контролирует состав совета ее директоров. Если какая-то компания имеет дочерние, а те в свою очередь тоже имеют дочерние компании, все они образуют одну группу [1]. О.В. Осипенко рассматривает понятия «группа компаний» и «холдинг» как синонимичные, говоря о том, что это «компании, связанные отношениями, основанными на классической субординационной зависимости в сфере корпоративного управления», и предлагает использовать также определение «интегрированная корпоративная структура» [4].

Иную точку зрения предлагает В.В. Грузенкин, определяя группу компаний как организованные и/или контролируемые одним или несколькими лицами два и более самостоятельных хозяйствующих субъекта, связанные или не связанные между собой юридически или иными отношениями, управляемые из одного центра с целью получения прибыли. Аналогичный взгляд на данное определение предлагает и Р. Гранновтер [10].

По мнению Семенюты П.С., группа как субъект правовых отношений выступает в качестве объединения юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей [5].

В соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (МСФО) (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» «группа компаний» (group) – это группа из двух или более компаний, где одна компания контролирует все остальные.

Рассматривая любое из представленных определений, четко прослеживается основ-

ной смысл того, что группа может состоять минимум из двух хозяйствующих субъектов, а максимальное количество участников группы ничем не ограничено, дохода до нескольких миллионов. В группу могут входить российские и иностранные лица, физические и юридические лица, между которыми отношения могут закрепляться юридически, а могут и не закрепляться таким образом. Главным, организующим группу фактором является управление ею единым центром. Таким образом, по нашему мнению, под группой компаний можно понимать бизнес-единицу, состоящую из некоего количества участников, представляющих собой независимые друг от друга по масштабу и специфике деятельности хозяйствующие субъекты, управляемые единым центром, отношения между которыми зарегистрированы или не зарегистрированы вовсе.

Рассматривая появление групп компаний в течение становления и развития рыночной экономики, можно сказать, что базовой предпосылкой их возникновения стали стратегические цели компании – повышение конкурентоспособности и эффективности производства, развитие и управление бизнесами, освоение новых рынков и направлений бизнеса, расширение рынков сбыта, привлечение инвестиций, иными словами – развитие потенциала компании. Такие экономические показатели, как рентабельность, прибыльность, не являются ориентирами при формировании группы. Стратегически важным в данном случае является повышение эффективности за счет создания и наращивания новых мощностей, выявления и развития новых преимуществ. Фундаментом формирования группы, ее концепцией является единая стратегия развития, раскрывающая главную бизнес-идею, соответствующие инвестиционные приоритеты и источники инвестиций. Впрочем, создание группы не означает, что с ее помощью можно будет эффективно управлять всем, что есть в наличии. Смыслом слияния различных бизнесов в группу компаний является возникновение взаимодействия между ними внутри группы. Что, в свою очередь, есть стратегическое направление для развития.

Основой объединения коммерческих структур является интеграция однородных или разнородных компаний. Определив основные причины – факторы интеграции компаний, можно установить принцип связи между ними. Факторы, влияющие на формирование групп компаний подразделяются на четыре группы: группа финансово-экономических факторов интеграции, исходящая из соображений увеличения

эффективности производства, за счет рационального и оптимального использования доступного капитала с увеличением доли положительных финансовых показателей и снижением издержек. Вторая – рыночно-конъюнктурные факторы, связанные с положением стремящихся к интеграции компаний на рынке или их желанием на нем оказаться и закрепиться. Третья – управленческие, связанные с упрощением управления компаниями, при одновременном увеличении масштабов и придании бизнес-процессам большей динамичности. Четвертая – правовые, связанные со сложностью имущественных отношений и связей [5].

Вне зависимости от влияющего фактора, явившегося причиной формирования той или иной группы компаний, можно выделить следующие предпосылки их образования:

1. Постановка единой цели.
2. Создание единого управления.
3. Определение подцелей отдельных видов деятельности.
4. Определение функций видов деятельности.
5. Единый контроль достижения цели.
6. Возможности влияния на членов группы.

Группы могут быть как холдинговыми структурами с жестко централизованной системой управления, где материнская компания владеет контрольным пакетом голосов юридически самостоятельных предприятий для осуществления контроля над ними, так и дивизиональными структурами, в которой группа выделенных центров (т.е. центров ответственности) является группой юридических лиц, управление которыми происходит через систему децентрализованного участия. На сегодняшний день обобщающая система классификации групп компаний не определена. Различные авторы используют индивидуальные наборы определений, пользуясь при этом различными признаками. В нашем случае объектами классификации будут выступать дочерние компании группы, где критерии или принцип, по которым данные компании объединяются, являются признаками в системе их классификации.

Например, Семенюта П.С. предлагает классифицировать группы по объекту интеграции, субъектам интеграции и экономическому наполнению интеграции [5]. Другие авторы выделяют наиболее существенными признаками классификации содержание деятельности материнской компании, формы производственно-хозяйственной интеграции и функциональные характеристики головной компании. С точки зрения Шиткиной И.С. основными критериями классификации могут быть форма

производственной интеграции, отраслевая принадлежность, степень диверсификации и масштаб деятельности [8].

Проведя исследование наиболее часто используемых при построении бизнеса форм объединений компаний, можно сделать вывод, что на современном этапе развития экономических отношений в России закономерно выделение четырех основных групп: холдинговые структуры, финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации, неформальные объединения компаний.

Холдинговые структуры – разновидность группы лиц, основанная на отношениях экономической зависимости и контроля, участники которой, сохраняя юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы, который в силу владения контрольными пакетами акций или долями участия в уставном капитале, договора или иных обстоятельств оказывает определяющее влияние на принятие решений другими участниками группы» [8].

Финансово-промышленные группы – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы, в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест [6]. С момента вступления в силу Федерального закона РФ от 30 ноября 1995 года № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» данная форма объединения компаний была частовстречающейся в России в 90-х годах. В 2001 г. в России действовало 89 финансово-промышленных групп, которые объединяли в себе 1491 предприятие [7]. 22 июня 2007 г. вступил в силу закон № 115-ФЗ «О признании утратившим силу Федерального закона «О финансово-промышленных группах».

Транснациональная корпорация – предприятие, которое имеет отделения как минимум в двух государствах. Отделения должны быть связаны таким образом, чтобы иметь возможность оказывать влияние друг на друга и использовать совместные ресурсы. У предприятия должен быть один или несколько центров принятия решений в целях проведения согласованной политики [9]. Транснациональные компании следует

понимать как форму группы компаний, деятельность которой осуществляется более чем в двух странах. При этом требования со стороны контролирующих организаций (национальных и международных) должны быть общими для всех подобных экономических субъектов.

Неформальные группы компаний. Значительное число российских групп компаний создавалось и продолжает создаваться без образования юридически прозрачных структур. По мнению ряда экспертов, совершалось это осознанно: устранялась малейшая возможность проследить связи между предприятиями, чтобы защитить активы от рейдеров, претензий госорганов, использовать «серые» налоговые схемы [3]. Например, в России, в сфере торговли среди средних групп компаний часто распространена следующая структура владения. Собственники бизнеса находятся в одном из регионов страны. Для распространения продукции в других регионах они либо учреждают хозяйственные общества, либо организуют торговлю через индивидуальных предпринимателей, пользуясь преимуществами льготных систем налогообложения. При этом учредителями и директорами региональных структур, а также индивидуальными предпринимателями зачастую становятся местные жители. Собственники контролируют региональный бизнес поставками товара. Доходы от юридически не принадлежащего им бизнеса переводятся в нужный пункт назначения посредством использования тех или иных договоров при участии сомнительных организаций. Если спроектировать модель структуры владения такой группы, можно заметить, что собственники торгового бизнеса могут юридически не обозначаться ни в одном из регионов, но фактически именно они владеют и управляют всей группой. Юридически группа государству не видна, но она существует, и определить её можно по управлению из единого центра [2].

Крупные группы компаний также не являются исключением. Имея некую латентную часть бизнеса, не связанную юридически с их структурой (трасты, оффшорные компании или номинальные лица), они могут быть прозрачными для третьих лиц [2].

Что касается отраслевой принадлежности объединения коммерческих структур, то в процессе становления новой российской экономики явно прослеживается тенденция укрупнения бизнеса именно в многопрофильном масштабе, что привело к возникновению и формированию многопрофильных групп компаний. В целях диверсификации бизнес-портфеля владельцы

предприятий входят в разнородные бизнесы, как по масштабам, так и по направленности. Таким образом, создаются структуры, в которые входят производственные предприятия легкой и тяжелой промышленности, организации сферы услуг и торговли, научно-производственные и научно-исследовательские учреждения, операторы рынка недвижимости, кредитные организации, страховые компании и другие.

Группы компаний представляют собой сложный многопрофильный комплекс, состоящий из организаций и нескольких холдинговых структур внутри одной группы. Управление осуществляет материнская – управляющая компания. Холдинговые структуры внутри группы зачастую не связаны между собой выпускаемыми товарами или услугами. Внутри себя они образуют целостную цепочку по созданию и реализации продукта или услуги конечному потребителю. Так же, в рамках одной группы, могут существовать организации, которые обслуживают и поддерживают процесс производства и реализации крупных направлений деятельности – это имущественные, дистрибуторские, логистические, строительные, страховые, культурно-развлекательные и др.

Подобный тип организации бизнеса дает возможность сочетать в себе преимущества специализации на конкретных видах деятельности, поддерживая также смежные, с обширной диверсификацией производства и предоставления услуг и продуктов различного рода. Учитывая острую конкуренцию, высокую степень насыщенности рынка, постоянно меняющиеся условия и обстоятельства во внешней среде, такой подход дает возможность удовлетворять широкий спектр запросов и потребностей покупателей, расширять клиентскую базу, быстро реагировать и адаптироваться к изменениям среды, оперативно внедрять и реализовывать инновационные подходы и методы, технологические новшества. Единое управление и общая ресурсная база могут экономить издержки для дочерних организаций, входящих в состав многопрофильного комплекса. Что также позволяет оперативно и рационально перераспределять ресурсы в рамках единой компании в зависимости от того, какое направление деятельности требует в тот или иной момент притока ресурсов и финансирования.

Важной характеристикой многопрофильной структуры являются ее цели, структурированные по стратегическим векторам развития бизнеса. Соответственно, структура управления многопрофильного предприятия должна быть построена таким

образом, чтобы в максимальной степени способствовать достижению целей, зафиксированных в процессе стратегического планирования. Поэтому, по нашему мнению, для аппарата управления многопрофильным предприятием достаточно важна возможность и способность решения вопросов не только оперативного характера в краткосрочном периоде, но и вопросов стратегического характера. В связи с этим весьма актуальным является обеспечение топ-менеджмента необходимой стратегической информацией, что приводит к выводу о пересмотре подходов к построению учетного процесса и к повышению качества учетной информации на уровне стратегического управленческого учета, усовершенствования подхода к раскрытию информации внешним и внутренним пользователям, применения в российской практике хозяйствования, с целью повышения уровня прозрачности групп компаний и, соответственно, улучшения их деловой репутации и инвестиционной привлекательности на российском и международном уровнях.

Таким образом, в условиях нынешнего развития рыночных отношений российские компании, особенно в системообразующих отраслях экономики, активно используют механизмы взаимодействия и объединения капиталов с целью усиления позиций на рынке, повышения эффективности деятельности и устранения конкурентов. Международный опыт свидетельствует, что характерным условием обеспечения конкурентоспособности промышленных структур является концентрация капитала и производственных мощностей, их интеграция по вертикальному технологическому или горизонтальному предметному принципу. Интеграция предприятий – основной фактор развития современной экономики, обусловленный стремлением получения от функционирования интегрированной группы предприятий совокупного результата, который превысит сумму результатов отдельных предприятий до их объединения.

Список литературы

1. Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Бизнес. Толковый словарь; под общ. ред.: д.э.н. И.М. Осадчая. – М.: ИНФРА-М, Изд-во «Весь Мир», 1998.
2. Грузенкин В.В. Как разные типы российских владельцев организуют свой бизнес и как построить систему владения бизнесом в группе. – М.: Центр инновационных решений для владельцев бизнеса London Bridge, 2012.
3. Каланов А. МСФО для неформального холдинга // Финансовый директор. – 2010. – № 12.

4. Осипенко О.В. Российские холдинги. Экспертные проблемы формирования и обеспечения развития. – М.: Статус, 2008.

5. Семенюта П.С. Организация управления финансами групп компаний: дис. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.14. – М., 2000. – 199 с. РГБ ОД, 61:01-8/1004-3.

6. Федеральный закон РФ от 30 ноября 1995 года № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах».

7. Цветков В.А. Современное состояние и перспективы развития Российских финансово-промышленных групп РФ, 2003 (веб-публикация: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/analysis.htm>).

8. Шиткина И.С. Холдинги. Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. – М.: ВолтерсКлувер, 2008.

9. Completion of the Code of Conduct on Transnational Corporations (Док. ООН. E/C. 10. 1986. P. 2); Богатырев А.Г. Инвестиционное право. – М., 1992.

10. Granovetter M. Business groups // The Handbook of Economic Sociology / Eds. J.N. Smelser and R. Swedberg. – Princeton: Princeton univ. press, 1994.

References

1. Graham Betts Brayndli Barry, S. Williams and other Business. Dictionary. M.: «INFRA-M» Publishing «All The World». Edited by: DSc Osadchaya IM. 1998.

2. Gruzhenkin V.V. How different types of Russian owners organize their business and how to build a business ownership in the group. Moscow: Center for innovative solutions for business owners London Bridge, 2012.

3. Kalanov A. IFRS for holding informal. CFO. 2010. no. 12.

4. Osipenko O.V. Russian holdings. Expert problem of formation and development. M.: Statute 2008.

5. Semenyuta P.S. Organization of financial management of groups of companies dissertation research on scientific degree of candidate of economic sciences, specialty 08.00.14: Moscow, 2000 199 c. RSL OD, 61:01-8/1004-3.

6. Federal Law of November 30, 1995 no. 190-FZ «On the financial- industrial groups».

7. Tsvetkov V.A. Current state and prospects of development of Russian financial-industrial groups in the Russian Federation, 2003 (web publication: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/analysis.htm>).

8. Shitkina I.S. Holdings. Legal regulation of economic dependence. Management Group of Companies. M.: VoltersKluver 2008.

9. Business Groups: Between Market and Firm // By James R. Maclean. 2005. October 14; accessed 2006. May 6.

10. Completion of the Code of Conduct on Transnational Corporations (Doc. UN. EU. 1986).

Рецензенты:

Богатая И.Н., д.э.н., профессор кафедры аудита, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону;

Евстафьева Е.М., д.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону.

Работа поступила в редакцию 28.05.2014.