

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ В СФЕРЕ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Е.Б. Евсеев

Полесский государственный университет, evsey89@mail.ru

Развитые западные страны осуществили мощный технологический прорыв на качественно новый уровень производства и потребления продовольствия благодаря кооперации, специализации и концентрации производства как крупных, так и мелких фермерских хозяйств. Разносторонняя кооперация как по горизонтали, так и по вертикали обеспечила глубокие структурные сдвиги и организационно-хозяйственные изменения во всем продовольственном комплексе. Это послужило основой для резкого повышения темпов роста производительности труда, значительной экономии трудовых, материальных и энергетических ресурсов сельского хозяйства.

Исследование опыта развития кооперации в АПК нашей республики позволило сформулировать следующие направления формирования интеграционных отношений:

- присоединение убыточного сельскохозяйственного предприятия к эффективно работающим сельскохозяйственным, перерабатывающим или обслуживающим предприятиям;
- передача неиспользуемых земель государственных унитарных предприятий в долгосрочную аренду инвесторам;
- создание инвесторами новых сельскохозяйственных предприятий с преобладающим их участием в уставном капитале. В большинстве случаев это создание дочерних или зависимых предприятий;
- передача земельных долей в уставный капитал предприятия-инвестора;
- работа по договорам о совместной деятельности, которая наибольшее развитие получила при краткосрочном сотрудничестве сельскохозяйственного предприятия и предприятия-инвестора по выращиванию сельскохозяйственной продукции. Наличие данной схемы обусловлено возможностью минимизации налоговых платежей.

Наиболее развивающимися формами установления кооперативно-интеграционных связей в АПК Беларуси в настоящий период являются:

- создание перерабатывающих производств крупнотоварными сельскохозяйственными предприятиями;
- организация региональных многоотраслевых и продуктовых агропромышленных формирований;
- создание агропромышленных формирований предприятиями и организациями различных отраслей.

Исследование развития кооперации разных стран свидетельствует о необходимости принятия соответствующих институциональных изменений и нормативно-правовых актов с целью совершенствования экономических условий, стимулирующих создание и функционирование более эффективных типов и форм кооперативно-интеграционных формирований.

В процессе исследований сформулированы основные тенденции развития кооперации и агропромышленной интеграции в период формирования рыночной экономики, суть которых состоит в следующем.

1. Повышается роль кооперации в снижении издержек производства. Кооперация по вертикали значительно снижает долю товаропроизводителей, в первую очередь сельскохозяйственных, в розничной цене продуктов питания и эффективность их деятельности. [2]

2. Кооперирование позволяет:

- охватить интеграционными процессами те подотрасли и категории сельских товаропроизводителей, которые невыгодны крупному товарному производству или мало осуществимы в региональном масштабе;
- достичь оптимальной концентрации производства в условиях кооперативного объединения, позволяющей повысить производительность труда и снизить издержки производства на каждом этапе технологического процесса;
- адаптировать к конкретным условиям и укрепить производственно-экономические связи между участниками кооперации с целью повышения эффективности функционирования кооперативного объединения.

3. Развитие кооперативно–интеграционных отношений между субъектами АПК позволяет преодолеть техническую отсталость сельскохозяйственных предприятий по сравнению с промышленными, снизить значительную зависимость результатов их работы от природно–климатических условий, уменьшить риск капиталовложений только в сельскохозяйственное производство и сократить число посредников при реализации продукции.

4. Повышение синергического эффекта кооперации и интеграции на основе снижения расходов на каждой стадии производственного процесса и минимизации цены конечного продукта за счет более рационального использования производственных ресурсов (использование собственного транспорта, комплектующих материалов, более полная нагрузка машин и оборудования и т. п.) и снижения расходов на оплату услуг сторонним организациям, включая услуги кредитно–финансовых организаций.

5. Возрастает экономическое значение создаваемых крупных кооперативно–интегрированных образований за счет проявления так называемого эффекта масштаба производства, позволяющего обеспечить гарантированный сбыт конечной продукции, увеличить долю своего присутствия на рынке через повышение конкурентоспособности продукции, крупные кооперативно–интеграционные образования облегчают получение кредитов на более выгодных условиях, расширяют возможности диверсификации производства, позволяют достичь кумулятивного эффекта налоговых выплат.

6. Всесторонний учет совокупности факторов, влияющих на содержание кооперативных процессов в зависимости от конкретных целей, организацию и эффективное развитие интегрированных агропромышленных формирований. По нашей оценке, их влияние носит неоднозначный характер: одни способствуют благоприятному протеканию процесса (наличие факторов производства: земли, труда, капитала и управленческих структур), другие ограничивают (неблагоприятный инвестиционный климат, диспаритет цен, несовершенство законодательной базы), третьи действуют неоднозначно (природно–климатические, экологические, социальные). Полагаем, что в зависимости от конкретных обстоятельств одни и те же факторы могут как стимулировать, так и сдерживать интеграционные процессы.

7. Расширение функций маркетинга при функционировании крупных кооперативных структур и как итог – повышение значимости их присутствия на рынке. Полагаем, что в новых условиях хозяйствования происходит переосмысление производственной концепции кооперирования, которая основывалась на росте производства, снижении издержек и получении прибыли за счет увеличения оборота, и доминирующей становится новая концепция, основанная на разработке эффективных кооперативно–интеграционных форм связи между производством и потреблением, связующими звеньями которых выступают обмен и распределение.

Поскольку кооперация функционирует на принципах самоопределения и самофинансирования, то за счет доходов от коммерческой деятельности она обеспечивает повышение уровня жизни работников, способствует решению социальных задач, создает благоприятные возможности для роста доходов участников кооперативных объединений, обеспечивает охрану их имущественных интересов. Посредством решения задач кооперативной организации достигается также решение задач отдельных отраслей, всего АПК и государства в целом. Реализация данных направлений развития АПК обуславливается принятой законодательной базой.

Основным документом, регулирующим порядок создания и деятельности холдингов, является подписанный Президентом Республики Беларусь Указ от 28.12.2009 N 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» (далее – Указ N 660). С 20 января 2012 г. вступили в законную силу изменения и дополнения, касающиеся некоторых вопросов создания и деятельности холдингов, которые предусмотрены [Указом](#) Президента Республики Беларусь от 13.10.2011 N 458 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам создания и деятельности холдингов».

Согласно Указа N 660 холдинг – это объединение юридических лиц (участников холдинга), в котором одна из коммерческих организаций или физическое лицо (не является участником холдинга, но управляет им) оказывают влияние на решения, принимаемые участниками холдинга на основании владения 25% и более долей в уставном фонде (простых акций) либо обладания статусом собственника имущества унитарного предприятия.

Холдинг не является юридическим лицом.

Таким образом, холдинг обладает следующими признаками:

– объединение только коммерческих организаций, т.к. если в роли управляющего выступает физическое лицо – собственник, то оно не входит в состав холдинга и осуществляет исключительно управление таким объединением без образования управляющей компании холдинга;

– участниками могут быть только хозяйственные общества, унитарные предприятия;

– управляющая компания (собственник) осуществляет управление участниками холдинга путем оказания влияния на принимаемые решения на основании:

владения 25% и более процентами акций (долей в уставных фондах);

обладания статусом собственника имущества унитарного предприятия;

управления деятельностью дочерних компаний холдинга (унитарных предприятий, учрежденных управляющей компанией либо по отношению к которым она приобрела статус учредителя по иным основаниям), а также учреждений, созданных управляющей компанией холдинга;

договора доверительного управления 25% и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга;

иного договора, в соответствии с которым управляющей компанией холдинга приобретаются права по управлению деятельностью дочерних компаний холдинга;

– имеется решение управляющей компании или собственника о создании холдинга;

– холдинг зарегистрирован и включен в Государственный реестр холдингов[3].

Стоит отметить, что у управляющей компании (собственника) нет обязанности принять решение о создании и зарегистрировать холдинг при наличии его существенных признаков.

Таким образом, регистрация холдинга является добровольной.

Можно выделить следующие положительные моменты в создании холдинга:

– решение о совершении крупной сделки между участниками холдинга может принимать управляющий (директор) соответствующего участника холдинга;

– директор участника холдинга может выполнять работу на основании трудового договора (контракта) в других участниках холдинга;

– участниками холдинга могут быть субъекты с различными режимами налогообложения;

– участник холдинга не отвечает по долгам управляющей компании (собственника), но управляющая компания отвечает солидарно с участником холдинга (собственника) по сделкам, заключенным участником холдинга во исполнение обязательных указаний управляющей компании (данное правило будет применяться, если управляющая компания (собственник) имеет 50% + 1 в отношении дочерней организации);

– организация, участник холдинга, может участвовать в нескольких холдингах, в том числе с одной и той же управляющей компанией или собственником;

– управляющая компания холдинга вправе формировать централизованный фонд за счет отчислений от прибыли участников холдинга, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей;

– полученные управляющей компанией холдинга – налоговым резидентом Республики Беларусь денежные средства для формирования централизованного фонда, а также полученные участниками холдинга – резидентами Беларуси из централизованного фонда при исчислении налога на прибыль не включаются в состав внереализационных доходов;

– участники холдинга вправе осуществлять безвозмездную передачу имущества иным участникам холдинга – резидентам Республики Беларусь без уплаты налога на прибыль при одновременном соблюдении предусмотренных законодательством условий;

– безвозмездная передача имущества не подпадает под правовое регулирование Указа N 300;

– управляющая компания холдинга, осуществляющая только деятельность по управлению, освобождается от отчислений в инновационные фонды.

Отрицательные моменты создания холдинга:

– каждый участник холдинга самостоятельно уплачивает все налоги (за исключением случаев, когда резидент признан постоянным представителем нерезидента в целях налогообложения и других случаев, предусмотренных налоговым законодательством);

– участники холдинга ограничены в установлении целей, на реализацию которых можно направить средства, выделенные из централизованного фонда;

– отсутствие достаточной правоприменительной практики деятельности холдингов в Беларуси.

[1]

Таким образом, в перспективе преимущества холдинговых компаний в Беларуси могут состоять в том, что холдинги:

- борются с конкурентами своей объединенностью, консолидацией (совместное лоббирование интересов, контроль за определенной долей рынка);
- имеют самодостаточную вертикально интегрированную систему от добычи сырья до выпуска готовой продукции (в процессе производства товаров нет надобности в привлечении третьих лиц – посредников, повышается эффективность и сокращаются издержки производства);
- обладают объединенным производством, техническим опытом и научно–исследовательскими разработками и т.д.;
- перераспределяют средства с целью уравнивания доходов дочерних компаний, покрывая убытки одних прибылями других.

Рассматривая холдинг, во многих правовых системах, предпринимательское объединение может вести консолидированный бухгалтерский учет и соответственно консолидировано уплачивать налоги.[4]

Однако, в отличие от указанного выше подхода, который позволяет в определенной ситуации "экономить на налогах", белорусский законодатель применительно именно к холдингам не рассматривает их в качестве особого субъекта налоговых отношений.

Каждый из участников холдинга является самостоятельным налогоплательщиком, следовательно, объединение в холдинг ничего не дает для налоговых отношений.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Беларусь Указ Президента Республики Беларусь 28 декабря 2009 г. n 660 "О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь"
2. Гусаков, В.Г. Продовольственная кооперация: оценки и перспективы / В.Г. Гусаков //Агрэоэканоміка. – 2006. –№ 5.–С. 2–10.
4. Гусаков, В.Г. Рыночный ли западный рынок или основы и перспективы развития корпоративно–кооперативной организации агропромышленного производства / В.Г. Гусаков // Известия Академии аграрных наук Республики Беларусь. – 2000. – № 4. – С. 3–8.
5. Запольский, М.И. Интеграционные процессы в АПК в условиях переходной экономики / М.И. Запольский. – Минск: Ин–т аграрной экономики НАН Беларуси, 2005. – 204
6. Запольский, М.И. Механизм совершенствования интеграционных процессов в аграрном секторе экономики / М.И. Запольский [и др.]. – Минск: Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси, 2006. – 267 с.